SCHRIFTEN DES VEREINS FÜR SOCIALPOLITIK

Schriften

des

Vereins für Socialpolitik.

LXIV.

Untersuchungen über die Lage des Handwerks
in Deutschland. Dritter Band.

Vincit Veritas
D&H.

Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1895.

Untersuchungen

über die

Lage des Handwerks in Deutschland

mit besonderer Rücksicht auf seine Konkurrenzfähigkeit gegenüber der Großindustrie.

Dritter Band.

Süddeutschland.

Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1895.

Inhaltsverzeichnis zum dritten Bande.

I. Das Kleingewerbe in Karlsruhe. Von Dr. Andreas Voigt.

Seite

II. Das Schustergewerbe in Württemberg. Von Dr. Eugen Nübling.

VI. Die Lage einiger Kleingewerbe in Erlangen. Von Professor Dr. Clamor Neuburg.

VII. Zwei Nürnberger Metallgewerbe. Von Dr. Hs. Th. Soergel.

VIII. Das Schreinergewerbe in Augsburg. Von Dr. Arthur Cohen.

Berichtigungen.

S. 199 Z. 19 v. o. lies rührt (statt rühre).
S. 203 Z. 9 v. o. lies beträgt höchstens (statt etwa).
S. 203 Z. 7 v. u. lies auch Partiearbeiten (statt solche Arbeiten).
S. 204 Z. 12 v. u. lies das Ausschlagen (statt Einschlagen).
S. 204 Z. 2 v. u. lies die Kartonumrahmung (statt Kartonnageumrahmung).

I.

Das Kleingewerbe in Karlsruhe.

Von

Dr. Andreas Voigt.

A. Gewerblicher Charakter der Stadt.

Karlsruhe gehört zu den Städten schnellsten Wachstums in Deutschland. Im Jahre 1842 hatte es 22654 Einwohner[1], 1861 hatte sich die Einwohnerzahl auf 27103 und 1871 auf 37465 vermehrt. 1880 betrug die Einwohnerzahl 49301 und 1890 zusammen mit der des inzwischen einverleibten Vororts Mühlberg 73496, ohne dieselbe 70095. Wir werden im folgenden, zum Zwecke statistischer Vergleiche, mehrfach auf die Einwohnerzahlen der Jahre 1842, 1861 — ein Jahr vor Einführung der neuen Gewerbeordnung —, 1882 und 1893 Bezug zu nehmen haben. Die dabei zu Grunde gelegten abgerundeten Zahlen dieser vier Jahre sind:

1842	1861	1882	1893
23000	27000	52000	78000

Der gewerbliche Charakter und die gewerbliche Entwicklung möge durch einige weitere statistische Angaben vorläufig gekennzeichnet werden. Im folgenden Schema sind die Hauptresultate der Gewerbezählung von 1882 bezüglich der Gewerbeklassen I—XVI zusammengestellt. Es waren vorhanden:

Betriebe mit	0,	1—5,	6—10,	11—50,	50—200,	über 200 Gehilfen
	1712	903	91	98	26	4

[1] Ohne Militär.

In den Kleinbetrieben mit 1—5 Gehilfen waren beschäftigt 2846, in den übrigen Gehilfenbetrieben zusammen 6597 Personen. Zum Vergleich mit diesen Zahlen stehen aus neuerer Zeit nur die Resultate der Ermittlungen der Fabrikinspektion über die derselben unterstellten größeren Betriebe zur Verfügung. Darnach waren im Jahre 1893 vorhanden:

Betriebe	mit 11—50	51—200	über 200 Arbeitern
Anzahl	82	28	7
Zahl der Arbeiter	1831	2838	5004

Auf diese drei Größenklassen kamen 1882 nur etwa 5800 Personen, wie sich ergiebt, wenn für die Klasse mit 6—10 Gehilfen durchschnittlich acht angenommen werden. Der Großbetrieb hat also bedeutend an Arbeiterzahl zugenommen. Der Zuwachs betraf allerdings zum Teil solche Großbetriebe, die, wie Metallpatronenfabrik u. a., mit dem Kleingewerbe nicht in Konkurrenz treten.

Über die Anzahl der wichtigsten handwerksmäßig betriebenen Gewerbe wurde für die oben genannten vier Jahre eine vergleichende Übersicht aufzustellen versucht. Als Quellen dienten für die ersten beiden Jahre Adreßbücher, welche, da sie die Innungslisten wiedergeben, sich für diese Zeit als hinreichend zuverlässig erwiesen. Für das Jahr 1882 lieferte die Gewerbestatistik die nötigen Zahlen[1]. Am unsichersten sind die Zahlen für 1893, da die Angaben des Adreßbuches einer weitgehenden Korrektur bedurften. Sie sind eher zu niedrig als zu hoch angesetzt worden.

	1842	1861	1882	1893
Bäcker	42	45	67	125
Konditoren und Pastetenbäcker	12	13	14	21
Metzger und Wurstler . .	61	52	85	95
Schneider	115	84	177	100
Schuhmacher	120	109	274	255
Weber	15	3	2	0
Posamentiere	9	16	9	10
Barbiere und Friseure . .	18	21	38	60
Sattler und Tapeziere . .	34	37	59	72
Buchbinder	15	18	24	29
Maurer	13	8	20	40
Zimmerer	8	7	13	19
Steinhauer	3	6	4	10
Hafner und Ofensetzer . .	13	12	18	22

[1] Nach einem handschriftlichen Verzeichnis des Bad. statist. Bureaus.

	1842	1861	1882	1893
Schreiner	44	37	109	105
Glaser	15	15	25	31
Dreher	10	9	17	14
Kübler und Küfer	26	20	24	22
Schmiede	16	15	17	20
Wagner	9	6	12	16
Schlosser	19	23	55	74
Blechner	9	22	60	78
Tüncher, Maler und Lackierer	21	27	38	75
	647	605	1161	1295

Darnach käme in diesen Jahren von den aufgeführten Hauptgewerben je ein Gewerbetreibender auf etwa

1842	1861	1882	1893	
35	45	45	60	Einwohner.

Aus diesen Zahlen würde sich eine sehr bedeutende Abnahme der Anzahl der wichtigsten Kleinbetriebe relativ zur Zahl der Bevölkerung ergeben; nur während der Jahre 1861—1882 trat ein Stillstand in dieser rückschreitenden Bewegung ein; es war die Zeit eines lebhaften Aufschwungs der Kleingewerbe. Die Abnahme bis 1861 ist zum Teil auf die Auswanderungspolitik der Regierung in den fünfziger Jahren zurückzuführen; vordem wurde über Übersetzung geklagt.

Die Abnahme der socialen Bedeutung des Kleingewerbes äußert sich auch in anderen Symptomen. Von den Häusern der Hauptstraße waren im Jahre 1833 ungefähr 42 % in Händen von Handwerkern, 1893 waren es höchstens 30 %.

Was sich über die Betriebsgröße, bemessen nach der Arbeiterzahl, ermitteln ließ, wird bei Besprechung der einzelnen Gewerbe Mitteilung finden; hier möge nur eine Übersicht der Motorenverwendung im Kleinbetriebe für das Jahr 1893 gegeben werden[1].

	Arbeiterzahl der Betriebe							
	1—10		11—20		21—30		1—30	
	G.	D.	G.	D.	G.	D.	G.	D.
Thonofenfabriken	—	1	—	1	—	—	—	2
Kupferschmiede und Metalldreherei	—	—	1	—	—	—	1	—
Schlosserei	3	—	1	3	—	—	4	3
Maschinenbau	1	1	—	—	2	—	3	1

[1] Nach Erhebungen der Fabrikinspektion. G. bedeutet Gasmotor, D. Dampfmaschine.

	Arbeiterzahl der Betriebe							
	1—10		11—20		21—30		1—30	
	G.	D.	G.	D.	G.	D.	G.	D.
Wagenbau	—	—	1	—	—	1	1	1
Instrumentenmacherei	2	—	3	—	—	—	5	—
Sattlerei (Militäreffekten)	—	—	2	—	—	—	2	—
Schreinerei und Parkettfabrik	1	—	—	1	—	—	1	1
Dreherei	1	—	—	—	—	—	1	—
Bäckerei und Nudelfabrik	1	—	—	—	1	—	2	—
Wurstlerei und Fleischhackerei	5	—	—	—	1	—	6	—
Mälzerei und Bierbrauerei	2	3	—	2	—	3	2	8
Zimmerei (und Bauschreinerei)	—	—	—	—	1	—	1	—
Glaserei	2	—	1	—	—	—	3	—
Buchdruckerei und Lithographie	10	1	2	—	1	—	13	1
Sonstige Betriebe	7	9	1	2	—	2	8	13
Summe	35	15	12	9	6	6	53	30

Die Verwendung von Kleinmotoren hat im letzten Jahrzehnt bedeutend zugenommen. Im Jahre 1882 waren im ganzen nur 16 Gasmotoren in Betrieb. Die an dieselben geknüpften Erwartungen scheinen sich jedoch nicht immer erfüllt zu haben, es fehlt vielfach an hinreichender Beschäftigung für die Motoren, nnd das Urteil der Besitzer über deren Rentabilität lautet daher nicht immer günstig[1]. Vorteilhafter für den Kleinbetrieb würde ohne Zweifel die Verwendung elektrischer Kraft sein, falls dieselbe zu einem genügend billigen Preise abgegeben werden kann, und man sieht daher in manchen Gewerbzweigen mit erneuter Hoffnung der geplanten Errichtung einer Elektricitätscentrale entgegen.

Das gewerbliche Korporations- und Genossenschaftswesen wird repräsentiert durch den Gewerbeverein, durch eine Reihe von Innungen und innungsartiger Genossenschaften, durch eine Erwerbs- und zwei Kreditgenossenschaften.

Der Gewerbeverein zählte im Jahre 1894 370 Mitglieder, darunter auch Fabrikanten, Kaufleute und nicht dem Gewerbestand angehörige. Über die Entwicklung des Innungswesens in den letzten sieben Jahren giebt das folgende Schema Auskunft[2].

[1] Über die Rentabilität der Gasmotoren siehe unten unter Dreher. Vergl. auch Schäfer, Die Kraftversorgung der deutschen Städte durch Leuchtgas. Schillings Journal für Gasbeleuchtung und Wasserversorgung. 37. Jahrgang. Nr. 17, S. 340 ff.

[2] Nach den Jahresberichten der badischen Gewerbezeitung.

	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894
1. Schuhmacherinnung	70	60	52	50	46	45	42
2. Schneiderinnung	43	43	38	36	32	30	30
3. Barbier- und Friseurinnung	23	23	38	38	37	40	52
4. Friseur- und Perückenmacherinnung[1]	14	20	18	18	16	16	16
5. Schreinerinnnung	52	47	39	36	31	27	27
6. Glaserinnung	32	32	22	20	19	17	17
7. Schlosser- und Schmiedeinnung	43	34	32	48	48	28	28
8. Tapezier- und Sattlerinnung	17	18	16	16	—	—	—
9. Baugewerkinnung	25	25	34	34	35	35	35
Zusammen	319	292	289	296	264	238	247

Von den Innungen zeigen eine aufsteigende Bewegung der Mitgliederzahl nur die Baugewerk- und die Barbier- und Friseurinnung. Beide umfassen die meisten Gewerbtreibenden des Berufszweiges. Die übrigen Innungen erfreuen sich keiner sonderlich regen Beteiligung der Mitglieder an den, übrigens dürftigen, Veranstaltungen derselben. Regelmäßige Zusammenkünfte werden nur in wenigen abgehalten, einige führen ein bloßes Scheindasein. Eine vor 1888 vorhandene Blechner- und Installateurinnung hat überhaupt nur vegetiert, ebenso wurde die Wagnerinnung, die mit den Schmieden Verbindung suchte, wegen Streitigkeiten über nicht eingehaltene Konventionalstrafen bald wieder aufgelöst. Das zuerst erstrebte und für das wirtschaftliche Gedeihen der Gewerbtreibenden in der That wichtige Ziel der Innungen ist in der Regel die Verabredung von Normalpreisen. Da jedoch, wo die Innung nicht die Mehrzahl der Gewerbtreibenden des betreffenden Zweiges umfaßt, und die Mitglieder nicht alle die nötige wirtschaftliche Widerstandskraft besitzen, die Aufrechterhaltung eines Preistarifes sich als undurchführbar erweist, so erlischt bald das Interesse an den Innungsbestrebungen. Im Baugewerbe sind beide Bedingungen erfüllt. Die Mitglieder sind durchweg vermögende Leute. Die Beschlüsse der Innung bezüglich der Arbeitsbedingungen werden nötigenfalls mit Hilfe hoher Konventionalstrafen durchgesetzt, und ein alljährlich festgesetzter Tarif für sogenannte Taglohnarbeiten hilft wenigstens für diesen Teil die Preise aufrecht erhalten. Allgemeine, den Erwerb des einzelnen nicht unmittelbar berührende Interessen, wie die Regelung des Lehrwesens, vermögen kaum je die Innungen zusammen zu halten.

Genossenschaften mit den der Innung ähnlichen Aufgaben bestehen im Brauereigewerbe, in der Bäckerei und in der Metzgerei. Letztere beide umfassen sämtliche gewerbsmäßigen Betriebe der beiden Fächer, die Brauereigenossenschaft, die bald nach Auflösung der Zunft im Jahre 1863 gegründet

[1] Die Innung umfaßt außer Karlsruhe die Städte Pforzheim, Bruchsal und Baden-Baden.

wurde, die meisten derselben. Wir kommen auf diese Genossenschaften, sowie auf die Erwerbsgenossenschaft der Schreiner mit acht Mitgliedern bei Besprechung der einzelnen Gewerbe zurück. An dieser Stelle seien nur über die Kreditgenossenschaft „Vereinsbank", ihrer allgemeinen Bedeutung wegen, einige, hauptsächlich ihre interessante historische Entwicklung betreffende Angaben mitgeteilt.

Die Genossenschaft wurde als „Vorschußverein" im Jahre 1858 begründet. Die konstituierenden 103 Mitglieder waren, bis auf 15, Handwerker. An der Spitze des Vereins stand ein Ausschuß, bestehend aus Vorstand, Kassier, Controleur und Sekretär nebst vier Stellvertretern derselben, alle, bis auf zwei, Kaufleute. Er versah die Geschäfte im Ehrenamt mit Ausnahme des Kassiers, der im Anfang ein Gehalt von 100 Gulden erhielt, das sich mit der Ausdehnung des Vereins allmählich steigerte. Bei der Aufnahme in den Verein wurde große Vorsicht beobachtet: Die Aufnahme war von der Empfehlung dreier angesehener Mitglieder abhängig. Dadurch und durch die geringe Mitgliederzahl wurde es möglich, den Antragstellern Vorschüsse meistens ohne Bürgschaft, bloß auf Grund des Vertrauens zu dem Betreffenden zu geben, ein Verfahren, das nach der Meinung des Berichterstatters[1], „dem Princip des ganzen Genossenschaftswesens vollständig entgegen ist". Die Vorschüsse betrugen mit wenigen Ausnahmen Posten von weniger als 100 Gulden und es kam nicht selten vor, daß beantragte, als zu hoch befundene Vorschüsse gekürzt wurden. Außer Vorschuß- und Kontokorrentgeschäften wurden keine Bankgeschäfte betrieben. Mit Verwunderung konstatiert der Berichterstatter, daß der Inkasso eines auswärtigen Wechsels von 298 Gulden, als nicht zum Geschäftsbereich gehörig, zurückgewiesen wurde. Der Vorstand wurde ermächtigt, ein Kapital bis zu 3000 Gulden aufzunehmen. Ein Bankier erbot sich, die bei ihm deponierten Gelder der Genossenschaft mit 3 Prozent zu verzinsen unter Verzicht auf jede Bankprovision. Das Eintrittsgeld betrug 30 Kreuzer, und erst 1866 wurde die Bestimmung aufgehoben, daß nicht höhere Einlagen als monatlich 30 Kreuzer gemacht werden dürften.

Die Geschäftsführung bewährte sich: Die Verluste vom Beginn des Vorschußvereins bis zum September 1867 betrugen nur 1300 Gulden. Allmählich jedoch, als im Jahre 1874 der Verein auf 950 Mitglieder angewachsen war, machte sich das Bedürfnis geltend, mehr als bisher Sicherheit oder Bürgschaft zu verlangen. Es wurde in diesem Jahr von

[1] des Verfassers des „Rückblick auf die Geschichte der Vereinsbank Karlsruhe e. G." 1884, dem wir diese Angaben entnehmen.

der Generalversammlung der Beschluß gefaßt, „daß es dem Aufsichtsrate überlassen bleibe, in jedem einzelnen Falle zu bestimmen, ob und inwiefern er eine Sicherheit oder Bürgschaft für nötig erachte".

Die Organisation der Genossenschaft war bis dahin die ursprüngliche geblieben, abgesehen von einer Vermehrung der Ausschußmitglieder und der im Jahre 1870 infolge des Genossenschaftsgesetzes notwendig gewordenen Spaltung des Ausschusses in einen Vorstand von drei und einen Aufsichtsrat von neun Mitgliedern. Im Jahre 1875 trat eine tiefgreifende Änderung ein. Die Geschäfte hatten sich inzwischen so vermehrt, — das Vermögen war auf 339 380 Mark angewachsen und der Verein besaß, seit 1872, ein eignes Haus —, daß es dem Vorstand erwünscht erschien, aus den drei Vorstandsposten Ämter zu machen, die durch Dienstvertrag besonderen Genossenschaftsbeamten zu übertragen wären. Als aber mit diesem Vorschlag des Ausschusses die Frage der Statutenänderung einmal auf die Tagesordnung gesetzt war, ging ein Teil der Genossenschafter weiter und erstrebte eine förmliche Änderung des Vorschußvereins in ein Bankunternehmen. Es wurden daher, diesem Plane gemäß folgende Statutenänderungen vorgeschlagen:

1. Die unter der Firma; Vorschußverein Karlsruhe e. G. bestandene Gesellschaft führt ihre Geschäfte . . . unter der neuen Firma: Vereinsbank Karlsruhe e. G. fort.
2. Die Genossenschaft hat den Zweck, zur Förderung des Kredites und des Erwerbs ihrer Mitglieder für gemeinsame Rechnung ein Bankgeschäft zu betreiben.

Die Änderung zu 1 wurde vorläufig mit Stimmenmehrheit verworfen, die Entscheidung über den zweiten Punkt jedoch vertagt und zur Vorberatung der Vorschlag einer Kommission von 12 Mitgliedern, darunter 8 Kaufleute und ein Fabrikant, überwiesen. In einer folgenden außerordentlichen Generalversammlung empfahl die Kommission den Vorschlag und es wurde die Umwandlung des Vorschußvereins in ein Bankgeschäft beschlossen, nicht ohne den Widerspruch des bisherigen Aufsichtsrates, dessen Mitglieder ihre Stellungen niederlegten. Die Änderung der Firma war damit von selbst gegeben und erfolgte alsbald.

In der damals geschaffenen Form besteht die Vereinsbank zur Hauptsache noch heute. Ein 1877 gemachter Vorschlag, die Vereinsbank in eine Aktiengesellschaft zu verwandeln, wurde als nicht dem Genossenschaftsprincip entsprechend zurückgewiesen.

Das war die Geschichte der Entwicklung einer Kreditanstalt vom Klein- zum Großbetriebe, dessen Wachstum vermutlich noch nicht ihr Ende erreicht

hat. Die materielle Basis des Entwicklungsprozesses veranschaulichen die folgenden Zahlen:

Jahr	Mitgliederzahl	Geschäftsanteile der Mitglieder	Kassenumsatz	Fremde Gelder		Gewährte Vorschüsse	Kontokorrentumsatz	Geschäfts- u. Verwaltungskosten	Dividende
				Darlehen	Spareinlagen				
1859	227	793	60668	7885	1085	49475	14754	188	—
1869	720	47785	839406	166126	31453	208035	443514	2982	$6^2/_3$
1879	1148	443579	6289987	355760	260146	458095	6284186	15609	8
1889	2670	978048	19989841	1025448	250167	1513175	23347331	34307	7
1892	3149	1290550	21381507	1534727	305333	1235623	24128492	39832	6

Unter den 3149 Mitgliedern des Jahres 1892 waren

selbständige Handwerker	958
Beamte, Ärzte, Apotheker, Künstler .	803
Kaufleute, Fabrikanten, Bauunternehmer	514
Fabrikarbeiter	176
Frauen	287

Handwerker also nur 30 %.

Ein großer Teil der Mitglieder sucht bei der Genossenschaft nicht Kreditgewährung, sondern lediglich Gelegenheit zu Kapitalanlage. Das Geschäftsguthaben der Mitglieder betrug durchschnittlich 410 Mark, volle Geschäftsanteile von 1000 Mark waren 725 vorhanden. Die Spareinlagen verteilten sich auf 1036 Personen, so daß durchschnittlich auf jede 295 Mark kam. Die im Laufe des Jahres 1892 gewährten 987 Vorschüsse verteilten sich der Größe der Beträge nach folgendermaßen:

35	in Beträgen von	25— 100	Mark
182	" " "	100— 200	"
342	" " "	200— 500	"
156	" " "	500—1000	"
112	" " "	1000—2000	"
160	" " "	2000—3000	"

Wie sich die Vorschüsse auf die Mitgliederkategorien verteilen, war leider nicht zu ermitteln. Es giebt kleine Handwerker, die Mitglieder der Genossenschaft sind, und doch ihr Kreditbedürfnis anderweitig befriedigen, weil es ihnen zu schwer wird, die erforderlichen zwei Bürgen aufzubringen. Der Zins beträgt 6 %.

Eine von Kleingewerbtreibenden vielbenutzte Kreditanstalt ist eine Privatbank, welche kleine Darlehen auf 20 Wochen unter folgenden Bedingungen gewährt. Von dem geliehenen Kapital ist alle 14 Tage $^1/_{10}$ zurückzuzahlen. Es wird nur ein Bürge erfordert. Der Zins beträgt nominell 5 % samt 1 % Provision, da er aber von der ganzen geliehenen Summe für die ganze Zeit, ohne Rücksicht auf die ratenweise Rückzahlung erhoben wird, so beträgt er in Wahrheit 10,91 %. — Ein zu teurer Kredit für den kleinen Gewerbtreibenden.

Sehr willfährig im Kreditgewähren sind sehr häufig die Lieferanten der Rohmaterialien. Ein Zins bei diesem Warenkredit wird oft in der Form erhoben, daß dem Gläubiger minderwertige Waren um den Preis der guten Qualität aufgedrungen werden. Die Klagen über langen Aufschub der Zahlungen sind allgemein. In dem Bericht der Handelskammer für die Kreise Karlsruhe und Baden für 1893 werden Geschäftszweige genannt, in denen ein Ziel von 6 Monaten, ja von 9—12 Monaten üblich sei, und ein Berichterstatter schreibt, daß die Inanspruchnahme eines einjährigen, ja darüber hinausgehenden Kredits seitens sonst zahlungsfähiger Kunden eher zu- als abnehme. Der übermäßig lange Kredit der Handwerker an ihre Kunden wird zu bekämpfen versucht durch einen Barzahlverein, der seine Mitglieder zu vierteljährlicher Rechnungsstellung verpflichtet, und denselben Listen säumiger Zahler mitteilt.

Gegenstand allgemeinster Klage der Gewerbtreibenden, der kleinen sowohl wie der großen, ist die Art der Vergebung öffentlicher Arbeiten auf dem Wege der Submission.

Die, durch Verordnung vom 7. Juni 1890 aufgestellten, Bedingungen für die Bewerbung um Arbeiten und Lieferungen an staatliche Behörden, welche zur Hauptsache auch von den städtischen und anderen Behörden aufrecht erhalten werden, enthalten folgende für den Gewerbtreibenden besonders wichtige Bestimmungen:

1. Die Angaben müssen enthalten: . . . die Angabe der geforderten Preise nach Reichswährung, und zwar sowohl die Angabe der Preise für die Einheiten als auch der Gesamtforderung.
2. Die Behörde ist nicht verpflichtet, dem Mindestfordernden den Zuschlag zu erteilen. Dieser wird vielmehr nur auf ein in jeder Beziehung annehmbares, die tüchtige und rechtzeitige Ausführung der betreffenden Arbeit oder Lieferung gewährleistendes Gebot erteilt.
3. Innerhalb 14 Tagen nach der Erteilung des Zuschlages hat der Unternehmer die vorgeschriebene Kaution zu bestellen, widrigenfalls

die Behörde befugt ist, von dem Vertrage zurückzutreten und Schadenersatz zu beanspruchen.

Die erste dieser Bestimmungen führt eine wichtige und vorteilhafte Neuerung ein[1]. Vorher bestand folgende Art des Angebots: Die ausschreibende Behörde fertigte einen Voranschlag an und legte denselben den Gewerbtreibenden vor; diese boten dann in Prozenten von der veranschlagten Summe ab und der, welcher den höchsten Prozentsatz abbot, erhielt in der Regel den Zuschlag. Bei der geringen Neigung und Fähigkeit der Gewerbtreibenden, genau detaillierte Kalkulationen zu machen, war die Folge dieses Verfahrens ein blindes Abbieten nach allgemeinen Überschlägen, ja diese wurden oft nicht gemacht, sondern man richtete sich einfach nach der Konkurrenz. Wenn der und der 10 % abbieten kann, so wurde geschlossen, kannst du es wohl mit 12 % wagen. Es sind, natürlich ungültige, Angebote vorgekommen, die Arbeit „5 % unter dem Niedrigsten" zu übernehmen. Die neue Verordnung zwingt wenigstens jeden Submittenten, sich über die Kosten bis ins einzelne klar zu werden, so gut er es vermag, und die Behörde ist imstande zu kontrollieren, wie der Gesamtpreis aus den Einzelpreisen zustande gekommen ist. Ob diese mit Materialkosten und Arbeitslohn im Einklang sind, bleibt freilich noch eine offene Frage. Über die Fähigkeit sehr vieler Gewerbtreibenden, richtige Kalkulationen zu machen, werden sowohl von Behörden wie von tüchtigen Handwerkern nicht eben lobende Zeugnisse ausgestellt. So ist es vorgekommen, daß eine Arbeit, die zu 70 Mark veranschlagt war, für 12 Mark angeboten wurde, und daß der Submittent, auf seine falsche Berechnung aufmerksam gemacht, seine Forderung nachträglich auf 120 Mark erhöhte. Die von der Behörde mitgeteilten Formulare werden manchmal blindlings, ohne sorgfältige Prüfung der vorgelegten Muster und Zeichnungen ausgefüllt, manchmal aus Nachlässigkeit und Bequemlichkeit, öfter vielleicht aus Unfähigkeit, eine Zeichnung zu verstehen, und aus Scham, dieselbe zu bekennen, und sich die nötigen Erläuterungen geben zu lassen. Aber auch aus Leichtsinn, aus Not, aus Konkurrenzneid und mit der vorgefaßten Absicht, die Rohstofflieferanten um die Bezahlung zu betrügen, werden unsinnig niedrige Angebote gemacht. Manchmal bildet auch die Hoffnung, daß die schlechte Ausführung der Arbeit oder der Minderwert des verwendeten Materiales dem abnehmenden Beamten entgehen möchte, einen Faktor bei der Bemessung der Preise. Besonders bei den kleineren Arbeiten des Ausbaues, wie Blechner, Installateur- und Anstreicherarbeiten, die schwieriger zu überwachen sind, und zu deren

[1] Das Stadtbauamt hatte dieselbe schon früher eingeführt.

Beurteilung es den abnehmenden Architekten manchmal an Erfahrung fehlt, soll jene Hoffnung in einzelnen Fällen nicht getäuscht werden. Im allgemeinen jedoch wird mit Strenge und Sachverständnis bei den Behörden die bedingungsgemäße Ausführung überwacht.

Ferner wird sehr häufig mit nachträglichen Korrekturen der zu niedrigen Submissionspreise gerechnet. Bei jedem großen Bau kommen unvorgesehene Arbeiten, kleine nachträgliche Änderungen des ursprünglichen Planes vor. Für diese Arbeiten wird dann der Preis in liberalerer Weise bemessen. Vielleicht gestattet einmal auch ein mitleidiger Architekt eine Vereinfachung der Arbeit oder die Wahl eines minder starken Materiales, wo die Rücksicht auf die Baufestigkeit es zuläßt, ohne darum die Preise zu ändern. In anderen Fällen erwirbt sich der Handwerker, der eine Submissionsarbeit ausführt, dadurch gewissermaßen den Ausspruch auf eine ihn entschädigende, freihändig zu vergebende Arbeit, eine Bauänderung, größere Reparatur oder dgl., bei welcher ein höherer Verdienst zu erlangen.

Ein triftiger Grund zur Berechnung niedrigerer Preise bei öffentlichen Arbeiten ist die Sicherheit und Promptheit der Zahlung bei denselben, im Gegenteil zu den so oft in dieser Hinsicht unsicheren Privatarbeiten.

(Folgende Seite.)

Bezeichnung der Arbeit	Zahl der Bewerber	Höchstes Angebot Mark	Niedrigstes Angebot Mark	Den Zuschlag erhielt Mark	Voranschlag Mark
1. Maurerarbeit	13	32435	27064	Minimum	32000
2. Steinhauerarbeit I.[1] . .	4	3267	2466	„	3500
3. Steinhauerarbeit II. . .	2	4950	4646	„	6240
4. Verputz-(Gipser-)arbeit .	8	4129	3130	„	4000
5. Zimmerarbeit	11	8715	7776	„	8700
6. Dachdeckerarbeit	7	574	383	415	500
7. Blechnerarbeit	7	1367	958	Minimum	1600
8. Eisenlieferung	4	970	930	„	1250
9. Schreinerarbeit	8	8878	7809	7828	10400
10. Glaserarbeit	7	2630	2187	Minimum	3200
11. Schlosserarbeit	—	3981	2662	2981	3720
12. Anstreicherarbeit . . .	—	1793	1210	1303	2500
Summa		73889	61221	61684	77610

[1] Es ist ortsüblich, die Steinhauerarbeit in zwei Losen zu vergeben mit Rücksicht auf die verschiedene Herkunft des roten und grünen Sandsteins.

Infolge aller dieser Umstände sind die Preise bei öffentlichen Arbeiten, sofern sie auf dem Wege der öffentlichen Verdingung vergeben werden, immer niedriger, oft erheblich niedriger als die sonst für gleiche Arbeiten bezahlten Marktpreise. Die Beteiligung an Submissionen gilt daher im allgemeinen als ein Notbehelf, wo andere Arbeit fehlt. Auch der Lohn der Arbeiter wird bei solchen Arbeiten häufig gedrückt. Zur Veranschaulichung der Submissionspreise folgt eine Zusammenstellung von Submissionsresultaten über verschiedene Bauarbeiten und aus verschiedenen Zeiten nach den Protokollen einer hiesigen Behörde.

(Siehe vorangehende Tabelle.)

Die wirklichen Baukosten blieben also um 15 926 Mark unter dem Voranschlag, d. h. es wurden 20,5 % an denselben erspart.

Im folgenden Schema sind die Arbeiten aus 7 Bauten nach Gewerbzweigen geordnet zusammengestellt:

Nr.	Bezeichnung der Arbeit	Zahl der Bewerber	Höchstes Angebot Mark	Niedrigstes Angebot Mark	Den Zuschlag erhielt	Voranschlag Mark
13	Maurerarbeit	11	75 939	59 899	Minimum	79 754
14	"	8	99 268	89 571	"	—
15	"	5	2 402	1 971	1 992	2 078
16	"	8	147 259	124 463	Minimum	—
17	"	7	11 316	8 419	"	9 350
18	"	10	50 174	41 464	44 987	—
19	Steinhauerarbeit (rote Steine) . . .	4	13 002	10 207	Minimum	11 936
20	" . . .	4	650	617	"	650
21	" . . .	6	3 938	3 120	"	—
22	" . . .	5	26 226	22 340	23 340	—
23	" . . .	9	30 815	19 165	20 913	—
24	Steinhauerarbeit (grüne und bunte Steine) .	9	126 860	68 840	Minimum	(98 328)[1]
25	"	3	233	181	"	207
26	"	5	121 512	90 260	"	—
27	"	4	2 450	2 007	"	1 950
28	"	7	4 536	2 970	"	—
29	"	1	—	51 052	"	51 973
30	Quaderverblendung .	—	15 pr. qm	7,50 pr. qm	"	—

[1] Die eingeklammerten Zahlen dieser Rubrik sind nicht Voranschläge, sondern der Durchschnittsbetrag sämtlicher Angebote.

(Fortsetzung.)

Nr.	Bezeichnung der Arbeit	Zahl der Bewerber	Höchstes Angebot Mark	Niedrigstes Angebot Mark	Den Zuschlag erhielt	Voranschlag Mark
31	Gipserarbeit	8	9 126	6 840	7 159	9 249
32	Schieferdeckerarbeit . .	—	2,85 pr. qm	2,60 pr. qm	Minimnm	2,80 pr. qm
33	" . .	6	660	440	"	—
34	Holzcementdach . . .	10	2 pr. qm	1,39 pr. qm	1,70 pr. qm	1,80 pr. qm
35	" . . .	11	1 152	794	Minimum	—
36	Zimmerarbeit	8	27 634	23 799	"	—
37	"	10	31 859	28 737	"	—
38	"	6	2 935	2 336	"	2 900
39	"	9	6 060	5 139	"	—
40	"	9	22 504	20 128	"	22 630
41	Dielenlieferung . . .	5	3,30 pr. qm	1,37 pr. qm	"	(1,92 pr. qm)
42	Schreinerarbeit . . .	6	44 243	39 128	39 344	39 379
43	" . . .	11	15 148	9 832	Minimum	—
44	" . . .	4	393	355	"	—
45	Glaserarbeit	4	438	368	"	—
46	"	—	14 473	12 902	"	12 607
47	Schmiedearbeit . . .	—	5,80 pr. kg	3,30 pr. kg	"	—
48	" . . .	7	1 046	768	"	—
49	Schlosserarbeit . . .	13	11 948	5 838	8 160	10 615
50	" . . .	8	4 448	1 187	Minimum	2 200
51	" . . .	—	783	306	"	(438)
52	" (Gitter)	15	1 050	595	"	—
53	Blitzableiter	6	657	490	529	—
54	"	4	695	469	660	600
55	"	2	452	419	Minimum	—
56	Blechnerarbeit . . .	8	598	502	"	—
57	" . . .	7	1 483	724	"	900
58	" . . .	9	5 519	3 305	3 433	—
59	" . . .	7	7 108	4 752	Minimum	5 243
60	Anstreicherarbeit . . .	9	145	90	"	—
61	" . . .	10	243	198	"	350
62	" . . .	18	5 388	3 099	3 327	4 296
63	Tapezierarbeit . . .	—	1 149	807	Minimum	—

In fast allen 63 mitgeteilten Fällen, deren Auswahl durchaus dem Zufall überlassen war, ist der Unterschied zwischen höchstem und niedrigstem Angebot ein beträchtlicher. 100 und mehr Prozent beträgt er in 5, 50 %

und mehr in 18 Fällen. Da bei jedem Submittenten die Absicht vorauszusetzen ist, die Arbeit wirklich zu bekommen, so ist anzunehmen, daß jeder nach einem Minimum der Forderung strebte, es bleiben daher von den 34 Fällen, in denen der Voranschlag sich ermitteln ließ, in 13 Fällen sämtliche Angebote unter Voranschlag oder sind ihm mindestens gleich; nur in 4 Fällen übertrifft das acceptierte Angebot denselben, und in einem dieser Fälle lag ein niedrigeres Angebot vor. Da die Voranschläge meistens auf Grund der Erfahrungen bei früheren Submissionen gemacht werden und doch immer wieder die Preise unter den Voranschlag zurücksinken, so ergiebt sich ein stetiges Fallen der Preise von einer Submission zur anderen.

Es wäre ein unbegründeter Optimismus, wenn man dieses Fallen der Preise als ein Zeichen steigender Produktivität deuten wollte. Auch wäre es falsch anzunehmen, daß die Preise sich nach der Größe der Betriebe ordnen, so daß die größten Betriebe die niedrigsten Preise forderten; eher könnte man versucht sein, die umgekehrte Reihenfolge zu konstatieren. Weil die obigen Submissionen bis zum Jahre 1882 zurückgehen, war es unmöglich, in jedem Falle die Betriebsgröße der konkurierenden Bewerber zu bestimmen. Soviel konnte mit Sicherheit festgestellt werden, daß eine strenge Beziehung zwischen Betriebsgröße und Höhe des Submissionsangebotes nicht existiert, und in vielen Fällen trug ein Kleinbetrieb über einen konkurrierenden Großbetrieb den Sieg davon, so im Falle 9, wo zwei Großbetriebe 8 818 bezw. 8 341 Mark forderten, und im Falle 53, wo ein Großbetrieb 11,80 Mark für den laufenden Meter berechnet hatte, der Kleinbetrieb, der den Zuschlag erhielt, nur 8,50 Mark. Bei den eigentlichen Baugewerben, der Maurerei insbesondere, kann überdies von einer Betriebsgröße gar nicht die Rede sein. Jeder Betrieb, dem ein großer Auftrag zuteil wird, wird eben dadurch zum großen Betriebe während der Dauer der Arbeit. Der nötige Kredit wird immer leicht, eben auf Grund des Auftrages, erhalten. Wollte man die Konkurrenzfähigkeit der Kleinbetriebe nach den Submissionsresultaten beurteilen, so würde das Urteil bedeutend günstiger wie sonst ausfallen.

In 47 von 63, also in weitaus den meisten Fällen wurde der Zuschlag dem Mindestfordernden erteilt. Bei anderen Behörden wäre das Verhältnis ein anderes gewesen, doch überall kommt der Zuschlag an den Mindestfordernden in der Mehrzahl der Fälle vor, obgleich nach der zweiten oben mitgeteilten Bestimmung der Submissionsordnung die Baubehörde nicht verpflichtet ist, sich an das niedrigste Angebot zu halten. Der Beamte bedarf einer strengen Norm, bei Erteilung des Zuschlages, wenn er sich gegen den Vorwurf der Willkür und Parteilichkeit sichern will, und so be-

folgt er die Regel, das niedrigste Angebot zu wählen, wenn nicht zwingende Gründe zur Abweichung von derselben vorliegen. Ja selbst Gründe, die nach allgemeinem Ermessen die Verweigerung des Zuschlages erfordern würden, bleiben manchmal der Regel zuliebe unberücksichtigt; so, wenn es notorisch ist, daß der geforderte Preis nicht einmal die Anschaffungskosten des Materiales deckt. Aus der Stadtratssitzung wird über einen solchen Fall berichtet, daß bei Gelegenheit der Besprechung desselben ein Stadtverordneter die Frage aufwarf: Wie ist es möglich, daß der Handwerker um diesen Preis die Arbeit liefern kann? worauf die prompte Antwort erfolgte: Er bezahlt seine Lieferanten nicht! Es kommt auch vor, daß der Bewerber trotz Abratens darauf besteht, den Zuschlag zu erhalten, — es ist ihm nur darum zu thun, mit der ersten Abschlagzahlung bares Geld in Händen zu haben —, und daß ihm gewillfahrt wird. Welche Gründe in den obigen Beispielen zur Abweichung von der Regel Veranlassung gaben, ließ sich nicht feststellen. In einigen dieser Fälle, so in 6, 23, 50, 59 und 62 ist die Abweichung des niedrigsten Angebots vom höchsten bezw. vom Voranschlag eine auffallend große. Im Falle 42, der einen Blitzableiter betrifft, wird wohl die Rücksicht auf die Gefahr einer allzu sparsamen Ausführung maßgebend gewesen sein.

Da auch bei Privatbauten und anderen privaten Arbeiten eine den Submissionen ähnliche Art der Verdingung, ein Suchen nach dem billigsten Unternehmer, hier oft völlig ohne Rücksicht auf die zu erwartende Qualität der Arbeit, sich mehr und mehr einbürgert, so zeigen sich auch hier, wenn auch in geringerem Grade die Übelstände des gegenseitigen, durch die Produktionsverhältnisse nicht begründeten, Unterbietens und der rücksichtslosen Konkurrenz, deren Folgen oft genug auf den Urheber zurückfallen. Am besten fährt, wer die Preise hoch zu halten sich bemüht und lieber eine Bestellung sich entgehen läßt. Aber ruhig auf Bestellungen warten darf keiner, wie ehemals der Handwerker. Nur wer eifrig nach Arbeit sucht, findet solche.

Was den Kampf des Handwerks mit der Großindustrie betrifft, so ist es die Hauptaufgabe der folgenden Monographien, Materialien zur Beurteilung der daran sich knüpfenden Fragen zu liefern.

B. Einzelne Gewerbezweige.

1. Bäcker und Konditor.

Je eine Bäckerei kam

im Jahre	1842	1861	1882	1892	
auf	560	600	780	630	Einwohner.

Verglichen mit der des Jahres 1842 hat aber die Zahl der Bäckereien relativ abgenommen, im letzten Jahrzehnt hat jedoch eine nicht unbeträchtliche relative Zunahme stattgefunden, was die Klagen vieler Bäcker über Verminderung des Umsatzes begründet erscheinen läßt. Eine Bäckerei mittlerer Größe z. B. erlitt einen Rückgang des Mehlverbrauches vom Maximum von 1257 Doppelcentnern im Jahre 1887 auf 707 Doppelcentner im Jahre 1893, anscheinend allein infolge zunehmender Konkurrenz. Als Hauptkonkurrent wird die Bäckerei des Lebensbedürfnisvereins bezeichnet, deren Mehlkonsum im Jahre 1884 2129 Doppelcentner betrug und im Jahre 1893 auf etwa das Dreifache gestiegen war. Mag dieses Wachstum die Bäcker mit Recht beunruhigen, eine Erklärung für einen allgemeinen Rückgang des Umsatzes giebt es nicht. Eher liegt diese in der Vermehrung der Bäckereien überhaupt. Diese Vermehrung wird zum Teil zurückgeführt auf die Erleichterung der Begründung neuer Bäckereien, indem Bauherren in neuerer Zeit vielfach in Neubauten Backöfen auf eigene Kosten bauen lassen, um sie samt Laden und Wohnung an Bäcker zu vermieten. Dadurch wird es auch unbemittelten Gesellen möglich, Bäckereien einzurichten, während ehemals der Besitz eines Hauses die fast unerläßliche Bedingung dafür war. Im Gegensatz zu den Beobachtungen in anderen Erwerbzweigen wird behauptet, daß aus den angeführten Gründen Gesellen im Alter von über 30 Jahren seltener geworden seien. Das Streben nach Selbständigkeit sei größer wie früher. In der That wird diese Behauptung bestätigt durch die große Zahl von Neugründungen in letzter Zeit. Von 1888 bis Ende 1892 wurden 45 Geschäfte neu errichtet, diejenigen ungerechnet, die etwa in diesem Zeitraum gleich wieder eingingen; denn manche haben nur kurzen Bestand. Im selben Zeitraum gingen 21 Bäckereien von 99 im Anfang desselben vorhandenen wieder ein. Vergleichen wir damit einen früheren gleichlangen Zeitraum, den von Ende 1848 bis Ende 1852, so finden wir in demselben nur 8 neue und 5 eingegangene Geschäfte bei 46 ursprünglich vorhandenen. Die Stabilität der Geschäfte war, nach diesen Zahlen, ehemals eine größere.

Was die Betriebsgröße betrifft, so hat die Zahl der größeren Bäckereien mit mehr als 5 Arbeitern im letzten Jahrzehnt abgenommen. 1882 wurden deren 13 gezählt, 1893 waren höchstens 9 vorhanden. Mindestens drei Viertel aller Bäckereien beschäftigt nicht über 3 Arbeiter; ganz ohne Gehilfen ist keine; jedenfalls ist ein Lehrling vorhanden. In diesen kleineren Bäckereien arbeitet fast immer der Meister in der Backstube mit, erst in solchen mit 5 und mehr Arbeitern, ausnahmsweise auch schon in kleineren, begnügt er sich mit der Besorgung kleinerer Geschäfte wie der Abnahme der Ware am Morgen,

dem Kaufe der Materialien, dem Absatz der Waren u. s. w. Die Zahl von 10 Arbeitern wird in keiner Bäckerei erreicht, außer der des Lebensbedürfnisvereins, welche (1894) 13 Arbeiter und 1 Backmeister beschäftigt.

Die kleinsten Bäckereien mit nur einem Lehrling verarbeiten täglich etwa 1 Centner Mehl; in mittleren Geschäften kann man auf jeden Gesellen etwa 2 Centner rechnen, sodaß ein Geschäft mit 1 Lehrling und 2 Gesellen 4 Centner täglich verbrauchen würde. In größeren Geschäften, die eine bessere Teilung der Arbeit durchzuführen vermögen, wächst der Mehlverbrauch in stärkerem Maße als die Arbeiterzahl. Die Bäckerei des Lebensbedürfnisvereins verbrauchte vor Einführung des Motorenbetriebes bei 6 bis 8 Arbeitern, ohne den Backmeister, 2,3 bis 2,8 Centner auf den Kopf des Arbeiters, nach Einrichtung desselben und bei 13 Arbeitern werden pro Arbeiter täglich fast 4 Centner verbraucht. Dabei ist allerdings zu bemerken, daß in diesem Betriebe seit je die Arbeitszeit und Ausnützung der Arbeitskraft, bei entsprechend höherem Lohne, eine außergewöhnlich große war. Überhaupt hängt der Mehlverbrauch und die Produktivität eines Betriebes von zu vielen Faktoren ab, als daß sich eine allgemein gültige einfache Beziehung zwischen Arbeiterzahl und Arbeitsleistung finden ließe.

Bei gleicher Arbeiterzahl hängt der Mehlverbrauch vor allem ab von dem Mengenverhältnis der großen Brotlaibe im Gewicht von 1½ bis 3 Pfund zu dem kleinen Frühstücks- und Tafelbrot von 50 und 60 gr Gewicht. Wo erstere einen beträchtlicheren Teil der Produktion ausmachen, wird bei gleicher Arbeit mehr Mehl verbacken; denn jedes kleine Laib verursacht mindestens ebensoviel Arbeit als ein großes. Nun wird in Karlsruhe im Verhältnis zu manchen anderen Gegenden außerordentlich viel Kleingebäck konsumiert. In der Bäckerei des Lebensbedürfnisvereins werden der Stückzahl nach etwa 10 mal so viele kleine als große Laibe hergestellt. Dadurch ist eine verhältnismäßig starke Inanspruchnahme der Handarbeit, selbst bei Maschinenbetrieb, bedingt. Der Vorteil des Maschinenbetriebes ist daher hier weit geringer als dort, wo, wie in Norddeutschland, dieser sich auf die Herstellung der großen Brote beschränkt und das kleine Gebäck dem Handbetrieb überläßt. Durch die Knetmaschine werden im Lebensbedürfnisverein nur 2 Arbeiter erspart.

Die tägliche bezw. nächtliche Arbeit verläuft in einer größeren Bäckerei etwa folgendermaßen: Schon am Vormittag wird der Ofen für den folgenden Tag geheizt. Mittags um 12 Uhr, nachdem die Arbeit des vorhergehenden Tages vollendet ist, wird der Vorteig aus Hefe, Mehl und Wasser

bereitet[1]. Diese Arbeit nimmt nur wenig Zeit in Anspruch und wird von einem Arbeiter besorgt. Am Abend zwischen 6 und 7 Uhr wird sodann der Vorteig „frischiert", d. h. mit weiterem Mehl verarbeitet. Diese Arbeit besorgt der im Range zweite und der dritte Arbeiter, der sogenannte Weißteig- und der Schwarzteigmacher. Nach einer abermaligen Pause beginnt dann die Hauptarbeit um 9 Uhr mit dem Fertigmachen der ersten Teige durch die beiden Teigmacher, während die jüngeren Arbeiter die Geräte herrichten oder den Teigmachern Handlangerdienste thun. Der erste Arbeiter, der Schießer, ist bei dieser Arbeit nicht beteiligt. Erst wenn der Teig gehörig aufgegangen und zum Teilen fertig ist, richtet er den Ofen her und hilft auch wohl beim Formen des Teiges. Der jüngste Arbeiter handhabt dabei die Teilmaschine, mit der er für etwa 4 Arbeiter ausreichend Teig herrichten kann. Am Formen der Brote sind alle Arbeiter beschäftigt, soweit sie nicht durch kleine Nebenarbeiten abgehalten sind. Ein Arbeiter arbeitet dem anderen in die Hand, die komplizierter geformten, gefalteten, gerollten Stücke gehen durch drei und mehr Hände. Wo ein Schnitt angebracht wird, wird er erst vom Schießer unmittelbar vor dem Einschießen in den Ofen gemacht. Die geformten Brote und Brötchen werden auf mit Tüchern belegte Bretter, seltener auf Bleche gesetzt. Nachdem sie so, je nach der Jahreszeit kürzere oder längere Zeit nachgegoren, nötigenfalls an einen kälteren Ort verbracht wurden, werden sie von einem jüngeren Arbeiter dem Schießer an den Ofen getragen, dessen Arbeit des Einschießens und Herausnehmens nun, zumal bei vielem kleinen, schnell ausbackendem Gebäck, ziemlich ununterbrochen verläuft, bis vor der Verarbeitung des zweiten Teiges für ihn eine kurze Unterbrechung der Arbeit eintritt. In großen Betrieben steht er die ganze Nacht hindurch ununterbrochen vor dem Ofen. Die beschriebene Folge der Arbeiten wiederholt sich nun während der Nacht mehrere Male. Am Morgen wird von den Lehrlingen und jüngeren Arbeitern das Frühstücksbrot zu den Kunden getragen, am Vormittag werden die Geräte gereinigt, Mehl und die übrigen Ingredienzien herbeigeschafft, Kohlen getragen u. s. w. Je kleiner die Bäckerei, desto früher ist die Arbeit beendigt, manchmal schon um 8 Uhr, in größeren Geschäften erst um 12 Uhr. Am Samstag beginnt die Arbeit oft schon um 8 Uhr Abends.

Die beschriebene Art des Betriebes setzt mindestens 5 Arbeiter voraus. Wird der Betrieb kleiner, so verschwindet die Arbeitsteilung mehr und mehr. Der Schießer fungiert zugleich als Teigmacher, Weißteig und Schwarzteig wird von Einem gemacht, schließlich ist der Meister Schießer und Teig-

[1] Sauerteig wird nirgends verwendet.

macher, alles in allem, unterstützt vom Lehrling. Im Maschinenbetriebe dagegen teilt sich die Arbeit strenger. Die Schießer bedienen ausschließlich die Öfen. Den Teigmachern, von denen einer zugleich als Maschinist fungiert, ist durch die Knetmaschine die Arbeit wesentlich erleichtert. Ihre Arbeitskraft wird dadurch frei, sodaß sie mit den übrigen Arbeitern mit geringen Unterbrechungen teilen und formen können. Weitere Vorteile der größeren Betriebe sind die größeren Teige und die vollständigere Ausnützung des Ofens.

Die wesentlichste technische Verbesserung des Bäckereibetriebes ist die Einführung der sogenannten Kunstöfen mit indirekter Feuerung. Nachdem der erste im Jahre 1876 in Karlsruhe erbaut war und sich bewährt hatte, haben sie sich mit ziemlicher Geschwindigkeit verbreitet, sodaß jetzt von den 125 Bäckereien 96 mit solchen versehen sind, ungerechnet die Vereinsbäckerei, welche deren 4 besitzt. Die meisten derselben haben außer dem Hauptherd noch einen kleinen Herd für Kuchenbäckerei, 10 bis 20 haben 2 große Backherde übereinander. Der Vorteil dieser Kunstöfen besteht zunächst in einer bedeutenden Ersparnis an Feuerungsmaterial: Es wird mit Steinkohlen anstatt mit Holz gefeuert. Dadurch fällt die Arbeit des Holzspaltens fort, sowie, wegen der indirekten Feuerung, das Ausräumen der Kohlen aus dem Backraum. Die Backherde sind infolgedessen viel leichter zu reinigen; aber auch die Backstuben gewinnen außerordentlich an Reinlichkeit, da das Feuerloch immer abseits angebracht wird. Die Ersparnis an Arbeitskraft beträgt ungefähr die eines Arbeiters. Ein fernerer, technischer Vorteil besteht darin, daß der Ofen jederzeit zur Aufnahme der Backware bereit ist. Weil er die Wärme gut hält, kann lange vor Beginn des Backens geheizt werden. Es fallen dadurch die Störungen weg, die bei den alten Öfen daraus entstehen können, daß die Gärung infolge eines Witterungswechsels schneller, als vorgesehen war, verläuft, und das Gebäck daher eher für den Ofen reif ist, als dieser es aufnehmen kann.

Von Werkzeugmaschinen, die in neuerer Zeit in der Bäckerei Eingang gefunden haben, ist nur die Teigteilmaschine zu erwähnen. Sie findet sich in jeder Bäckerei in wechselnden Größen. Die kleinsten schneiden gleichzeitig 36 Teigstücke aus, die größten 50. Die Größe der einzelnen genau gleichen Stücke läßt sich durch eine Stellvorrichtung variieren. Die Teilmaschine wird immer, auch wo Motorkraft vorhanden ist, mit der Hand betrieben. Vor der Einführung der Maschine wurde die Teilung des Teiges mit Hilfe der Wage, bei kleineren Stücken auch wohl nur nach Augenmaß bewerkstelligt. Die Teilmaschine erspart also einerseits Arbeit, andererseits ver-

richtet sie die Arbeit genauer, als es vordem möglich war. Das lästige Suchen der Kunden nach den größten Broten habe aufgehört.

In einigen größeren Bäckereien kommen Aufzüge zur Beförderung des Mehles auf den Speicher und von dem Speicher wieder in die Backstube vor. Sie werden durch Kurbel mit der Hand bewegt. Knetmaschinen für Handbetrieb kommen nicht vor.

Die einzige Bäckerei mit Motorbetrieb ist die des Lebensbedürfnisvereins. Ein Gasmotor von acht Pferdekräften treibt in der Backstube zwei Knetmaschinen. Ferner dient sie, den Aufzug, sowie eine Mehlsiebmaschine und eine Sackreinigungsmaschine in Bewegung zu setzen. Letztere klopft und bürstet die Mehlsäcke und sammelt das ausgeklopfte Mehl durch einen Exhaustor, sodaß es wieder nutzbar gemacht werden kann. Der Vorteil dieser maschinellen Einrichtung, der seit September 1891 besteht, ergiebt sich aus dem Vergleich folgender Zahlen aus dem vorhergehenden und dem folgenden Jahre.

Jahr	Anzahl d. Arbeiter[1]	Arbeitslöhne	Zunahme derselben	Hergestellte kleine Laibe	Zunahme	Hergestellte große Laibe	Zunahme
1890	9	8884 Mk.		3 234 821		296 259	
1892	11	10401 "	17,2 %	4 134 855	28 %	398 503	34,6 %

Es ist bemerkenswert, daß zugleich mit Einführung des Maschinenbetriebes eine Vermehrung der Arbeiter erfolgte. Pro Kopf des Arbeiters berechnet, erscheint die Produktionserhöhung nur gering; sie beträgt beim Kleingebäck 4,6 %, beim großen Brot 10 %. Dabei ist allerdings der Arbeitslohn in geringerem Maße als die Arbeiterzahl gewachsen, sodaß, auf jenen bezogen, die Erhöhung der Produktivität etwas stärker erscheinen würde. In Übereinstimmung mit diesem Resultate wird von der Betriebsleitung erklärt, daß sie den Vorteil des Maschinenbetriebes mehr in der Erleichterung der Arbeit als in der Ersparnis von Arbeitskraft erblicke, und daß die große Produktivität ihres Betriebes, verglichen mit der anderer Bäckereien, weniger der Maschine als der größeren Ausnützung der Arbeitskraft bei entsprechend besserer Bezahlung zuzuschreiben sei. Der weitaus größte Teil der Arbeit bleibt auch bei Maschinenverwendung der Hand vorbehalten.

Für die Beurteilung der Rentabilität eines Betriebes kommen aber nicht nur die Produktionskosten, sondern auch die durch den Warenabsatz

[1] Den Backmeister eingerechnet, der als Schießer mitarbeitet.

verursachten Kosten in Betracht, und diese fallen bei größeren Betrieben sehr ins Gewicht. Durch die in neuerer Zeit, infolge des verstärkten Konkurrenzkampfes, eingebürgerte Sitte, den Kunden das Brot in die Häuser zu tragen, haben sich diese Kosten gegen früher sehr erhöht. In kleineren Geschäften wird diese Arbeit von den Lehrlingen in den Morgenstunden verrichtet, aber auch in den größten Geschäften bleiben die Arbeiter nicht ganz von dieser Nebenarbeit verschont. Sie ist um so erheblicher, als der Kundenkreis sich nirgends mehr auf die Nachbarschaft beschränkt wie ehemals; der kleinste Bäcker hat entfernt wohnende Kunden. Besonders Wirtschaften und ähnliche Großkonsumenten werden von allen Seiten umworben. Auch aufs Land wird von vielen Bäckereien Brot gefahren. Die größten Geschäfte haben eigene Verkaufsfilialen. Die Verkäufer in denselben erhalten vom verkauften Brot gewisse Prozente und senden täglich das unverkaufte an das Hauptgeschäft zurück. Eine Bäckerei hat 6, der Lebensbedürfnisverein 13 solcher Verkaufsstellen. Dieser Verein verausgabte

im Jahre	Brotträgerlöhne	Verkaufsprovision	Summe	Umsatz
1890	7386,29 Mk.	3767,89 Mk.	11 154,18 Mk.	188 394 Mk.
1892	8836,59 =	5086,57 =	13 923,16 =	254 328 =

Die Verkaufsspesen sind also bedeutend höher als die in denselben Jahren in der Bäckerei verausgabten Arbeitslöhne, und sie stiegen fast in demselben Verhältnis wie der Bruttoumsatz. Dabei ist die Mithilfe der Bäckergesellen beim Austragen und Ausfahren der Ware gar nicht in Rechnung gezogen.

Aus diesen Absatzverhältnissen erklären sich wenigstens teilweise die Schwierigkeiten, die sich einem neubegründeten größeren Betriebe bei Erlangung des nötigen Absatzes entgegenstellen, und das Fehlschlagen eines hier in den siebziger Jahren unternommenen Versuches, eine Brotfabrik zu gründen. Sie war genötigt, auf dem Lande Absatz zu suchen; in der Stadt wurde sie von der gesamten Bäckerschaft durch Herabsetzung der Brotpreise systematisch und mit Erfolg bekämpft. Nach kurzem Dasein ging sie wieder ein. Der einzige Weg zur Einführung des Großbetriebes scheint daher unter den Karlsruher Verhältnissen einstweilen der zu sein, den der Lebensbedürfnisverein beschritten, der der Sicherung des Absatzes durch eine Konsumgenossenschaft. Die Grenzen der allmählichen Betriebserweiterung auf diesem Wege sind schwer zu bestimmen.

Eine Sonderung der Bäckereien in Weiß- und Grobbäckereien, wie sie in nördlichen Teilen Deutschlands üblich war, hat es hier nie gegeben.

An eigentlichen Specialbetrieben kommen nur vor eine Zwiebackbäckerei mit größerem Export und eine sog. Wiener Bäckerei. Die übrigen Specialitäten der Bäckerei, wie Bretzelbäckerei und Nudelfabrikation, sind nur Nebenbetriebe.

Die Nudelfabrikation wird in doppelter Weise betrieben, je nachdem für den Export und für Wiederverkäufer oder nur für Kunden gearbeitet wird. Die Nudelmacherei für Kunden entspricht in ihrer Technik durchaus der Herstellung der Nudeln in der Hauswirtschaft. Der Teig wird wie hier in dünne Pläze ausgewalzt, diese zusammengefaltet und in schmale Streifen geschnitten. Nur geschieht das Walzen nicht mit dem einfachen Wellholz, sondern mit einer Kurbelwalze, und das Schneiden geschieht nicht mit der Hand, sondern mittelst einer Schneidlade, in der beim Drehen der Teig selbstthätig unter das Messer geschoben wird. Es mögen drei oder vier derartige Nudelmaschinen bestehen.

Für den Handel werden Nudeln und andere Teigwaren nur in einem Betriebe hergestellt. Derselbe wurde von einem Bäcker neben der Bäckerei begründet, um den Rückgang, den dieses Geschäft in den letzten Jahren erlitten, auszugleichen und seine drei Arbeiter nach Beendigung der Arbeit in der Bäckerei während des Vormittags zu beschäftigen. Unterstützt wird die Arbeit durch einen Gasmotor von zwei Pferdekräften, welcher eine kleine Knetmaschine, eine Teigwalze und eine Teigpresse treibt. Die Technik unterscheidet sich von der oben beschriebenen dadurch, daß der Teig nicht geschnitten, sondern durch eine Siebplatte gepreßt wird. Das Auswalzen des Teiges in dünne Blätter hat hier nur den Zweck, denselben völlig zu durcharbeiten und alle Mehlklümpchen, welche die Matrize verstopfen würden, zu zerdrücken. Besonders aber wird durch die festere Verarbeitung des Teiges eine Ersparnis an Eiern möglich, welche die Bindesubstanz desselben bilden. An Qualität stehen daher die gepreßten Nudeln den geschnittenen nach und ihr billiger Preis ist wohl mehr auf diesen Umstand, als auf die Produktionserleichterung durch die Maschine zurückzuführen.

Die vorhandene Motorkraft wird für die eigentliche Bäckerei in keiner Weise nutzbar gemacht. Die Knetmaschine dient ausschließlich der Nudelfabrikation, obgleich sie von gleicher Konstruktion, wie die sonst in der Bäckerei verwendeten, ist. Dies geschieht, weil eine Ersparnis an Arbeitskräften durch Benutzung der Maschine nicht zu erzielen sei.

Die Herstellung der Fastenbretzel wird nur in wenigen Bäckereien und in geringem Umfange, nur an einem Wochentage, betrieben. Ein großer Teil dieser Handelsware wird aus Freiburg eingeführt.

Als Nebenbetrieb der Bäckerei kann auch die Kuchenbäckerei aufgefaßt werden. In geringem Umfange werden in jeder Bäckerei Kuchen hergestellt.

Eigentliche Konditorei ist in etwa zehn Fällen mit der Bäckerei verbunden, in welchen entweder der Meister gelernter Konditor ist oder Konditorgehilfen gehalten werden. Besonders begünstigt wird dieser Nebenbetrieb durch die neuen Backöfen mit Backherd für Konditorwaren. Da diese während des Tages gebacken werden, so wird eine größere Ausnutzung des Ofens erzielt. Die Konditorei als selbständiges Gewerbe wird dadurch ohne Zweifel beeinträchtigt, doch ist ein völliges Aufgehen derselben in die Bäckerei, wie es manchmal vorausgesagt wird, nicht wahrscheinlich.

Dem Kuchengeschäfte sollen die neuen, mit vollkommenen Backöfen versehenen Haushaltungsherde merklichen Eintrag gethan haben. Wir hätten hier einen der seltenen und in ihrer Bedeutung gewiß nicht zu überschätzenden Fälle von Rückbildung des Gewerbebetriebes zur Hauswirtschaft vor uns. Sie beschränkt sich wahrscheinlich auf die Lohnbäckerei des Festtagskuchens, und die Einschränkung dieser würde weniger den Meister als den Schießer treffen, dem herkömmlich das Backgeld für Kuchen zufällt. Außer in der Kuchenbäckerei kommt die Lohnbäckerei überhaupt nicht mehr vor.

Selbständige Konditoreien bestehen 21. Diese Zahl ist sehr gering, verglichen mit der der Konditoreien und Pastetenbäckereien — letztere bildeten eine besondere Zunft — in den Jahren 1842 und 1861, wo schon 12 bezw. 13 vorhanden waren. Doch läßt sich aus der relativen Abnahme dieser Brtriebe kein Schluß auf die Geschäftslage derselben ziehen. Früher bestand weder die Konkurrenz der Bäckereien, noch die der Lebkuchen-, Kakes-, Zuckerwaren- und Schokoladen-Fabriken. Diese setzen ihre Ware ab in Kolonialwaren- und Delikatessenhandlungen oder in eigenen Specialhandlungen, deren zwei bestehen. Auch die Konditoreien beziehen diese Ware von den Fabriken und beschränken sich in ihrer Produktion mehr und mehr auf die feinere Backware. Die Herstellung von Gefrorenem hat als Specialität in neuester Zeit ein Geschäft unternommen, das im Sommer auf der Straße seine Ware in eigens dazu eingerichteten Wagen feilbietet. Diese neue Art der Propagation dieses Genußmittels hat wohl mehr eine Ausdehnung der Konsumtion als eine Beschränkung des Absatzes der bisherigen Produzenten zur Folge. Auch der Einführung von Eismaschinen in den Haushalt wird wohl von den Konditoren zu große Bedeutung beigelegt. Dagegen dürfte die Eigenproduktion von Konditoreiwaren in den größeren Hotels, deren Köche die Konditorei erlernt haben müssen, sich manchem Geschäfte fühlbar machen.

Die Technik der Konditorei ist nur geringfügig durch Einführung oder Verbesserung einiger kleiner Maschinen für Handbetrieb, wie Gewürz- und Mandelmühlen, Eierschlagmaschinen u. a., verändert worden. Bedeutsamer

ist die Einbürgerung der norddeutschen Sitte, Kaffee's mit den Konditoreien zu verbinden. Sie wird als sehr vorteilhaft bezeichnet. Bei Einführung der Sonntagsruhe insbesondere hat sie den Dienst geleistet, daß sie Gelegenheit bot, die Minderung des Absatzes außerhalb des Hauses durch Erhöhung des Konsums im Hause in etwas auszugleichen. Übrigens hat jene gesetzliche Neuerung schließlich nur die Folge gehabt, daß mehr auf Bestellung in die Kundenhäuser getragen, anstatt daß die Ware von den Kunden selbst geholt wurde.

Eine Abgabe von Konditorwaren zum Wiederverkauf an Bäcker kommt nur selten vor.

Handwerksmäßig betriebene Konditoreien von bedeutender Größe kommen nicht vor. Die größte beschäftigt 3 Gesellen und 2 Lehrlinge, viele arbeiten nur mit Lehrlingen. Überhaupt ist die Zahl der Lehrlinge im Konditoreigewerbe auffallend groß, sie übersteigt die Zahl der Gesellen.

Den Großbetrieben zuzurechnen ist eine Konditorei, welche Exportware, Lebkuchen, englische Bisquits, Zuckergußware und Bonbons, daneben auch noch die gewöhnliche Konditorware für Kunden produziert. Sie ist aus einer Kleinkonditorei hervorgegangen. Die fabrikmäßige Produktion ist ein Saisongeschäft und die Arbeiterzahl daher sehr wechselnd. Die beiden Saisons sind die Monate vor Weihnachten und vor Ostern. Die Ostersaison wird als die bessere bezeichnet, weil sie sich in der kurzen Zeit von einem Monat abwickelt. Zur Ausfüllung der stillen Zeiten wird Engros-Handel mit Kolonialwaren getrieben. Ein Gasmotor dient zum Antrieb einer Knetmaschine, eines Aufzuges, einer Teigwalze, einer Gewürzmühle und einiger kleiner Maschinen für die Bonbonfabrikation. Die Emballagekisten werden in einer eigenen Kistenmacherei hergestellt.

Als Specialität besteht ferner eine kleine Bonbonfabrik mit 2 Arbeitern.

Anhangsweise sei an dieser Stelle ein kleiner Betrieb erwähnt, der Konditoreiformen aus Gyps für den Zuckerguß herstellt. Der Inhaber ist ein gelernter Konditor, den sein Modelliertalent zur Pflege dieser seltenen Specialität veranlaßt hat. Es besteht in Deutschland nur ein weiterer Betrieb derselben Art. Wegen dieser geringen Konkurrenz haben die Produkte einen Markt von einer Ausdehnung, wie ihn schwerlich ein anderer Kleinbetrieb aufweisen kann. Sie gingen selbst in überseeische Länder.

Was die Rentabilität des Bäckerei- und Konditoreibetriebes anlangt, so ist es schwer, exakte Daten darüber zu ermitteln. Nach allgemeiner Meinung gehört die Bäckerei zu den am besten rentierenden kleingewerblichen Betrieben, was nicht ausschließt, daß manche kleine Bäckereien einen schweren Daseinskampf zu bestehen haben. Bei dem augenblicklichen, seit Menschen-

gedenken nicht dagewesenen Tiefstand des Mehlpreises von 23 Mark für den Doppelcentner, und der erfahrungsgemäß geringen Nachgiebigkeit der Brotpreise, muß der Gewinn ein übernormaler sein. Für die Konditoreien spielen die Mehlpreise eine geringere Rolle.

Die einzigen zuverlässigen Angaben über die Gewinne in der Bäckerei sind den Jahresrechnungen des Lebensbedürfnisvereins zu entnehmen. Zwar lassen sich aus diesen Rechnungen sichere Schlüsse auf Privatgeschäfte nicht ziehen, doch gewähren sie immerhin einen Anhalt. Die Jahresrechnung über die Bäckerei im Jahre 1893 lautet:

Ausgaben	Mark	Einnahmen	Mark
Warenvorrat am 1. Jan. 1893	9 860,65	Erlös aus den Backwaren (in 11 Läden)	267 265,41
Anschaffung von Mehl (abzüglich Sconto). . . .	145 972,20	Erlös für leere Säcke . . .	1 856,00
Anschaffung von Milch, Eiern, Butter u. s. w. . . .	34 781,40	" " Fußmehl	1 039,81
Anschaffung von Kohlen und Holz	2 095,04	Vortrag auf neue Rechnung laut Inventur	5 097,05
Arbeitslöhne.	12 663,37		
Brotträgerlöhne	10 383,08		
Verkaufsprovision der Ladenhalterinnen	5 345,31		
Unterhaltung der Öfen und Gerätschaften	2 448,45		
Anteil an den allgemein. Unkosten und Verschiedenes	12 002,13		
Gewinn	39 706,64		
Summe	275 258,27	Summe	275 258,27

Aus dieser Rechnung ergiebt sich ein Aufwand für Material, Löhne, Unkosten und an Verzinsung des stehenden Kapitales von 230 554,58 Mark, dem ein Gewinn von 39 706,64 Mark entspricht. Er beträgt darnach 17,2 % der Gesamtkosten. Die Bilanz eines auswärtigen kleineren Bäckereibetriebes ist S. 28 mitgeteilt.

Der Lohn der Arbeiter ist überall noch teilweise Naturallohn: Kost und Wohnung haben die Arbeiter im Hause des Meisters. Auch der Lebensbedürfnisverein fügt sich dieser Sitte, indem er seine Arbeiter in einem Gasthofe beköstigt. Der Geldlohn des Schießers übersteigt nirgends den Betrag von 12 Mark die Woche, ausgenommen im Lebensbedürfnisverein,

wo er 14 Mark beträgt. 9 Mark ist der gewöhnliche Lohn eines Arbeiters, doch sinkt er bis auf 4 Mark herab. Die Löhne sind in den letzten Jahrzehnten bedeutend gestiegen. Im Jahre 1863 betrug der höchste Lohn in einer großen Bäckerei 2 fl. 30 kr., der niedrigste 36 kr.

Sämtliche Bäckermeister der Stadt gehören der freien Bäcker-Genossenschaft an. Diese ist ein Glied des Verbandes gewerbtreibender Bäckermeister in Baden, welche wiederum dem Freien Deutschen Bäckerverbande sich angeschlossen hat. Aus dem Innungsverbande Germania ist dieser im Jahre 1890 ausgeschieden. Zweck der Vereinigung als Genossenschaft ist nach dem Statut,

1. in der Eigenschaft einer juristischen Person Vermögen zu erwerben und zu verwalten;
2. gemeinsame Geschäftsunternehmungen, z. B. die Einrichtung und Benützung gemeinschaftlicher Holzplätze, Mehlmagazine und dgl. in Ausführung zu bringen;
3. zur Unterstützung bei dem Tode eines Mitgliedes der Genossenschaft behufs der Bestreitung der Beerdigungskosten u. s. w. mitzuwirken und zu diesem Zwecke eine Begräbniskasse zu errichten;
4. ein dem Geschäfte angemessenes Vertragsverhältnis zwischen den Mitgliedern der Genossenschaft einerseits und den Arbeitern andererseits festzuhalten;
5. die unter den Mitgliedern der Genossenschaft selbst, oder zwischen einem Mitgliede und seinem Hilfspersonal entstehenden Streitigkeiten auf gütlichem Wege zu schlichten;
6. überhaupt die gewerblichen Interessen der Genossenschaft zu wahren und zu fördern.

Diese Zwecke hat die Genossenschaft durch folgende Einrichtungen zu erfüllen begonnen. Der Überschuß aus den Einnahmen einer hier abgehaltenen Bäckereiausstellung im Betrage von 10 000 Mark wird als Fonds zur Versicherung gegen Betriebsunfälle verwaltet. An gemeinsamen Geschäftsunternehmungen besteht ein gemeinsamer Kohleneinkauf und ein gemeinsamer Bezug von Hefe aus einer benachbarten Hefefabrik, die einen bedeutenden Rabatt gewährt. Die Errichtung eines genossenschaftlichen Mehllagers ist bis jetzt, trotz wiederholter Versuche nicht zustande gekommen. Das Hindernis war die Gefahr der Kreditgewährung an alle Genossenschafter. Bei den großen Beträgen, um die es sich beim Mehlbezuge handelt, ist Barzahlung, wie beim Kohlengeschäft, allgemein undurchführbar. Nur der Mehltransport wird durch einen von der Genossenschaft bestellten Fuhrmann besorgt. Unabhängig von der Genossenschaft kommt gemeinsamer Mehlbezug

kleinerer Gruppen von Bäckermeistern manchmal vor. Den gemeinsamen Unternehmungen schließt sich die Besorgung der Brotzettel nach Vorschrift der §§ 73, 74 der Gewerbeordnung an. Die Verabredung gemeinsamer Brotpreise ist die notwendige Voraussetzung dieser Einrichtung. Ein Sprechmeister, welcher die Brottaxen den Mitgliedern zustellt, steht auch dem gemeinsamen Arbeitsnachweis vor. Die Begräbniskasse zahlt im Todesfalle eines Meisters oder dessen Ehefrau 50 Mark, wofür ein Eintrittsgeld von 4 Mark und ein Vierteljahrsbeitrag von 70 Pfennige erhoben wird.

Zum Vergleiche der Karlsruher Bäckereiverhältnisse mit denen einer Stadt, in welcher der Großbetrieb größere Ausdehnung gewonnen hat, mögen hier einige Angaben über die Bäckerei in Flensburg aus dem Jahre 1892 Platz finden. Dieselben sind zwar nicht streng zu kontrollieren gewesen und im Sinne des Kleinbetriebes vielleicht etwas zu pessimistisch gefärbt, dürften aber dennoch die Verhältnisse im allgemeinen charakterisieren.

Die Stadt hatte (1890) 36 894 Einwohner. Es bestehen dort 3 Brotfabriken, welche ausschließlich große Brote, zur Hauptsache das schwere Roggenbrot, aber auch feinere Brotsorten produzieren. Außer diesen hat eine ländliche Brotfabrik geringeren Absatz in der Stadt. Die größte der Fabriken verbuk 3900 Doppelcentner. Der gesamte Mehlverbrauch der Fabriken für die Stadt wird auf 10 000 Doppelcentner geschätzt.

An Bäckereien sind vorhanden 3 große Betriebe, welche alle Arten des Gebäckes herstellen und mit Konditoreien verbunden sind, ferner 51 kleine Geschäfte, von denen 38 der Innung angehören. Sie werden nach ihrem Mehlverbrauch folgendermaßen eingeschätzt:

Die	3	Großbäckereien jährlich		zusammen	5000	Doppelcentner
	6	jährlich	je 1000 Sack	=	6000	=
	32	=	= 500 =	=	16000	=
	13	=	= 250 =	=	3250	=
				zusammen	30250	Doppelcentner.

Die Fabriken zusammen mit den 3 Großbäckereien würden nach dieser Aufstellung etwa die Hälfte der gesamten Produktion inne haben.

Von einer der Bäckereien, welche 3 Gesellen, 2 Lehrlinge und einen Hausknecht beschäftigt, wird folgende bei Gelegenheit einer Einkommensteuerreklamation aufgestellte Bilanz mitgeteilt. Sie ist teilweise den Geschäftsbüchern entnommen, zum geringeren Teile durch Schätzung — wohl etwas zu Gunsten des Steuerzahlers — ergänzt. Die auf Schätzung beruhenden Posten sind an den abgerundeten Zahlen erkennbar.

Ausgaben	Mark	Einnahmen	Mark
Ausgaben für Mehl, Eier, Milch u. s. w.	31 779,58	Erlös aus Verkauf der Ware	40 649,50
Feuerung	1 029,50	Aus dem Geschäft für den Haushalt entnommene Waren	2 000,—
Beleuchtung	403,84		
Arbeitslöhne	1 319,45		
Kost und Logis der 6 Arbeiter	2 400,—		
Weihnachtsgeschenke	300,—		
Kranken-, Alters- und Invaliditätsversicher.	88,40		
Miete für Geschäftslokal	600,—		
Abschreibung auf Öfen und Inventar	400,—		
Ausgabe an Brotverkäuferinnen u. sonstige Abzüge	600,55		
Annoncen und sonstige Unkosten	300,—		
Gewerbesteuer	48,—		
Summe	39 269,32	Summe	42 649,50

Das Einkommen beträgt hiernach 3380,18 Mark.

2. Metzger und Wurstler.

Die Zahl der Metzgereien und Wurstlereien hat in den letzten 50 Jahren eine stetige relative Abnahme erfahren. Es kamen auf je einen Betrieb:

in den Jahren	1842	1861	1882	1893	
bezw.	390	520	610	790	Einwohner.

Die durchschnittliche Fleischproduktion der einzelnen Betriebe ist infolgedessen gewachsen. Es wurden, nach den Verwaltungsberichten des Schlachthofes, in der Stadt geschlachtet

im Jahre	1863	1882	1893	
	3285	8779	11534	Stück Großvieh
	17856	30125	49117	„ Kleinvieh.

Es entfielen demnach, bei einer Zahl von 55, 85, 96 Betrieben in diesen 3 Jahren, im Durchschnitt auf den Betrieb

60	103	111	Stück Großvieh
325	354	510	„ Kleinvieh.

Diese Erhöhung der durchschnittlichen Fleischproduktion der Betriebe hängt zusammen einerseits mit der Vergrößerung derselben, anderseits mit verbesserten technischen Einrichtungen im Schlachthofe und im Hause, insbesondere bei der Wurstmacherei. Über die Vergrößerung der Betriebe geben folgende Zahlen aus den beiden zuletzt genannten Jahren Aufschluß.

	Zahl der Betriebe		Zahl der Gehilfen in denselben	
	1882	1893	1882	1893
Alleinbetriebe	15	13	—	—
Betriebe mit 1—5 Gehilfen	66	77	134	147
Betriebe mit über 5 Gehilfen	4	6	52	93
zusammen	85	96	186	240

Rechnen wir für jeden Gehilfenbetrieb noch je eine weitere in ihm beschäftigte Person, so ergeben sich 271 bezw. 336 in der Metzgerei beschäftigte Personen in den beiden Jahren. Auf jede Person kommen dann im Jahre 1882 32 Großvieh- und 111 Kleinviehschlachtungen, im Jahre 1893 34 Großvieh- und 146 Kleinviehschlachtungen.

Die Alleinbetriebe sind keine eigentlichen Metzgereien; sie sind in Händen von Lohnmetzgern, sog. Kopfschlächtern, die für andere Metzger oder für Wirte und Private meistens kleines Vieh schlachten. Jeder für den Verkauf arbeitende Metzger hat mindestens einen Lehrling. Die größte Metzgerei beschäftigt, das Ladenpersonal von 14 Personen eingerechnet, etwa 50 Gehilfen. Nach der Zahl der geschlachteten Stücke beurteilt, ergeben sich folgende Größenunterschiede. In den kleinsten Betrieben wird wöchentlich 1 Stück Großvieh, höchstens in 14 Tagen 3 Stück geschlachtet; es kommt sogar vor, daß zwei Metzger zusammen einen Ochsen in der Woche schlachten. Dazu kommen regelmäßig etwa 4 Stück Kleinvieh. Die größte Metzgerei schlachtete im Jahre 1891 1576 Stück Großvieh, dazu 2731 Kälber, 4690 Schweine, 1157 Hammel, im ganzen 8578 Stück Kleinvieh, das macht durchschnittlich pro Woche 30 Stück Großvieh und 167 Stück Kleinvieh. Von der Gesamtzahl des in jenem Jahre geschlachteten Viehes kommen auf diesen Großbetrieb 16 % des Großviehes und 19 % des Kleinviehes. Die größte der übrigen Metzgereien wird etwa den fünften Teil dieser Produktion aufweisen. Jene Großmetzgerei betreibt auch die Wurstlerei mit Maschinen in großem Umfange. Der größte Specialbetrieb in der Wurstlerei verarbeitet wöchentlich in neuerer Zeit das Fleisch von 80 Schweinen und 6 Stück Großvieh.

Das Schlachten von selbstgekauftem und gemästetem Vieh seitens der Konsumenten ist, seitdem durch städtische Verordnung das Halten von

Schweinen in der Stadt nahezu unmöglich gemacht worden ist, sehr eingeschränkt worden; immerhin schlachten noch eine beträchtliche Anzahl von Wirten, zum Teil gelernten Metzgern, Kleinvieh auf eigene Rechnung.

Eine bedeutsame Konkurrenz erfährt die ortsansässige Metzgerei durch den Import von frischem Fleisch aus einigen benachbarten Ortschaften, unter denen Weingarten hervorragt. Es sind vorwiegend jüdische Metzger, welche von dort die Hinterviertel in die Stadt führen, um das Fleisch entweder selbst auf dem Markte feilzuhalten oder es auf Bestellung an Wirte und Metzger abzugeben. Auch die Großmetzgerei kauft zu ihrer Eigenproduktion Fleisch auf diesem Wege, um die Nachfrage nach bestimmten Stücken befriedigen zu können. Ein Teil der Einfuhr an frischem Fleische wird gebildet von solchem, das einheimische Metzger auf den Dörfern selbst geschlachtet haben.

Diese Einfuhr hat sich erst in den letzten 30 Jahren entwickelt. In einem Berichte aus dem Jahre 1865 wird sie mit dem geringfügigen Betrage von 5100 kg erwähnt, doch schon im Jahre 1867 war sie auf 17 280 kg gestiegen. Weit erheblicher wird aber die Einfuhr während der siebziger Jahre; bis zum Jahre 1880 wuchs sie auf 227 786 kg an. Geringe Schwankungen abgerechnet, die mit der Futterernte der betreffenden Jahre in Zusammenhang stehen, ist die Zunahme eine stetige von Jahr zu Jahr. Ganz besondere Verhältnisse haben die letzten beiden Jahre, 1893 und 94, gezeitigt. Das Jahr 1892, mit einer Einfuhr von 144 276 kg auf Bestellung der Konsumenten und 321 106 kg von für den Markt bestimmter und daher der Fleischbeschau unterworfenen Ware, kann als normales betrachtet werden. Der Futtermangel des Sommers 1893 verursachte eine Steigerung der Einfuhr auf 550 340 kg. Das Jahr 1894 nun, mit seinem Rückschlag zum Schlachtviehmangel auf dem benachbarten Lande, brachte trotzdem eine nochmalige starke Vermehrung der Einfuhr, zwar nicht aus der Nachbarschaft sondern aus weiter Ferne. Es war der Großbetrieb, der die Steigerung der Einfuhr von frischem, geschlachteten Fleische herbeiführte, indem er, um den regelmäßigen Geschäftsgang zu erhalten, gezwungen war, Fleisch auf jegliche Art herbeizuschaffen. So wurden dänische Rinder für das Geschäft in Hamburg geschlachtet und vollständig, samt Blut und Eingeweiden, in Specialwagen hergeführt, ebenso kamen russische Schweine, die in Kattowitz in Schlesien geschlachtet wurden. Diese Einfuhr betrug in den Monaten April bis November 144 290 kg Rindfleisch, 157 070 kg Schweinefleisch, 3784 kg Därme und andere Eingeweide. Von einer auswärtigen Firma wurde außerdem der Versuch gemacht, australisches Fleisch in gefrorenem Zustande einzuführen, wie es scheint jedoch, ohne großen Er-

folg. Bei der Rückkehr normaler Verhältnisse auf dem einheimischen Viehmarkt wird ohne Zweifel dieser Import aus der Ferne wieder verschwinden, doch ist die Möglichkeit erwiesen und das Beispiel für zukünftige ähnliche Fälle gegeben.

Das Fleischgewicht sämtlicher im Jahre 1892 im hiesigen Schlachthof geschlachteter Tiere betrug 4 747 842 kg, im Jahre 1893 betrug es 4 852 175 kg. Der Import von frischem Fleisch machte 9 bezw. 10 % der gesamten auf den Markt gebrachten Fleischmenge aus.

Außer dem frischen Fleisch wird auch geräuchertes Fleisch und Wurstware in beträchtlichen Mengen eingeführt. Die Einfuhr besteht hauptsächlich in Schinken und feinerer Wurstwaren aus den Produktionscentren Norddeutschlands. Es wurden im ganzen an geräucherter Ware eingeführt, im Jahre 1882 23 775 kg, im Jahre 1893 74 146 kg, sodaß die Gesamteinfuhr an Fleisch in diesen beiden Jahren 213 843 und 624 486 kg betrug.

Die der Einfuhr gegenüberstehende Ausfuhr bleibt erheblich hinter dieser zurück. Aus früheren Jahren fehlen die Angaben. Im Jahre 1893 betrug die gesamte Ausfuhr an frischem Fleisch und geräucherter Ware zusammen 106 958 kg, an welcher Summe der größte Betrieb mit 84 000 kg beteiligt war. Frisches Fleisch wird wohl nur von diesem in bemerkenswerter Menge ausgeführt. Es besteht in ausgewählten Stücken, die im Sommer nach Baden-Baden, im Winter nach Paris gehen. Im abnormen Jahre 1894 kam eine Steigerung des Exportes dadurch zustande, daß viele auswärtige Metzger, die wegen des allgemeinen Viehmangels ihre Einkäufe auf dem hiesigen Viehmarkt zu machen gezwungen waren, das Vieh auch im hiesigen Schlachthause schlachteten, um bequemeren Transport zu haben. So haben nicht nur sämtliche Metzger aus dem benachbarten Durlach, sondern auch viele aus dem entfernteren Ettlingen und anderen kleinen Städtchen, sogar aus der Bayerischen Pfalz in diesem Sommer hier ihre Schlachtungen vorgenommen. — An Wurstwaren werden hauptsächlich die billigeren Sorten und nur in die nähere Umgegend ausgeführt; ein bedeutenderer Export von feinerer Dauerware ist nicht vorhanden.

In der eigentlichen Metzgerei kommt ausschließlich Handarbeit zur Verwendung, keine Werkzeugmaschinen sind in Gebrauch, wenn man zu diesen nicht die Winden zum Emporheben der Schlachtstücke rechnet. Nur die Konservierung des Fleisches durch Eis erfordert Maschinenbetrieb. Für die kleineren Metzger dient gemeinsam die im Schlachthaus aufgestellte Eisluftmaschine; jeder mietet je nach Bedarf eine oder mehrere Kühlzellen. Der Großbetrieb hat neben einer großen Zahl gemieteter Zellen im Schlacht-

hause auch im eigenen Hause eine Kühleinrichtung zur Verfügung. — Der einzige für größere Betriebe zu erreichende Betriebsvorteil besteht in der vollkommeren Arbeitsteilung. Die älteren Arbeiter besorgen das Töten und Abziehen der Tiere, die Jüngeren thun dabei Handlangerdienste, reinigen die Eingeweide und sondern die Teile. Wo Wurstlerei mit Metzgerei verbunden ist, finden die Arbeiter abwechselnd in beiden Geschäftszweigen Verwendung. Insbesondere erfordert die möglichst schnell zu erledigende Arbeit der Herstellung von Blut- und Leberwürsten aus dem warmen Wurstbrei die Anwesenheit sämtlicher Arbeiter, von denen der eine dem andern in die Hand arbeitet. Sonderung der Schlachthausarbeiter von den mit der Wurstfabrikation im Hause beschäftigten Arbeitern findet sich nur im Großbetriebe einigermaßen durchgeführt.

In der Wurstlerei kommen eine Reihe von Maschinen zur Verwendung, und in größeren Betrieben ist auch Motorkraft zum Antrieb derselben vorteilhaft. Im ganzen sind in der hiesigen Metzgerei 8 Motoren in Betriebe, davon eine Dampfmaschine im Großbetriebe, der Metzgerei und Wurstlerei vereinigt, 2 Gasmotoren in einer Wurstlerei mit mehr als 20 Arbeitern. Die übrigen 5 gehören Kleinbetrieben mit bis zu 10 Arbeitern an, unter denen eine Fleischhackerei, die für Kleinbetriebe arbeitet. Selbst in den kleinsten Betrieben, die nur Abfälle und anderweitig nicht verwertbares Fleisch zu wurstartigen Produkten verarbeiten, findet sich eine Fleischhackmaschine, der sog. Fleischwolf, der den im Haushalt gebräuchlichen Maschinen ähnlich konstruiert ist. Für feinere Wurstware ist sie nicht zu verwenden, weil der Mechanismus, der das Fleisch mehr zerreißt als zerhackt, dasselbe zu sehr erwärmt und dadurch seiner Bindekraft beraubt. Daher findet sich in eigentlichen Wurstlereien daneben immer auch das Wiegemesser bezw. die Fleischwiegemaschine, die nur ein großes mehrschneidiges Wiegemesser ist mit automatisch drehbarem Block. Die Leistung dieser Maschine ist weit geringer als die des Fleischwolfes. Zum Zerschneiden des Speckes in Würfel dient die Speckschneidemaschine, der auch in Motorbetrieben meistens mit der Hand in Bewegung gesetzt wird; immer ist dieses der Fall bei der Wurstfüllmaschine. Die Ersparnis an Arbeitskraft bei Motorbetrieb wird im Großbetrieb auf 1/3 geschätzt.

Außer der erwähnten Specialität der Wurstlerei kommt keine weitere vor. Alle Metzger schlachten Tiere aller Gattungen, auch die, welche sich Ochsenmetzger nennen. Die Wurstlereien, deren etwa 10 vorhanden sind, unterscheiden sich von den kleinen Metzgereien, die auch Wurstware herstellen, dadurch, daß sie eigens zum Zwecke der Wurstbereitung Schlachtungen, besonders von Schweinen, doch auch von Großvieh, vornehmen. Es giebt

jedoch auch größere Metzgereien, die nicht bloß die Abfälle zu Wurst verarbeiten. Insbesondere gilt das auch vom Großbetriebe, der eine ausgedehnte Wurstlerei mit dem Metzgergeschäft verbindet, und in dieser Verbindung bei seiner Größe ein Unikum darstellt; wenigstens hat es weithin nicht Seinesgleichen. Ob die Verbindung eine vorteilhafte sei, hört man manchmal bezweifeln. Weder die weitere Ausdehnung desselben noch das Aufkommen eines zweiten ähnlichen Großbetriebes wird befürchtet. Wie aus der oben mitgeteilten Art der Fleischbeschaffung bei Mangel an einheimischem Vieh hervorgeht, ist der Erwerb des nötigen Schlachtviehes nicht ohne Schwierigkeit. Der hiesige Markt reicht selbst in normalen Jahren nicht aus, das Geschäft mit demselben zu versehen. Fast unausgesetzt ist einer der Betriebsinhaber mit dem Ankauf auf auswärtigen Märkten beschäftigt.

Der Absatz der Ware findet bei den beiden großen Betrieben großenteils in Filialen statt. Die Großmetzgerei besitzt deren 8, die größte Wurstlerei 5. In denselben werden, auch von ersterer, ausschließlich Wurst und geräucherte Ware verkauft; der Ausschnitt frischen Fleisches würde sachverständige Vertrauenspersonen erfordern. Nur Bestellungen auf solches werden von den Filialen an das Hauptgeschäft übermittelt. Die Filialen sind größtenteils Eigentum des Geschäftes, die Ladnerinnen Angestellte derselben. Verkauf gegen Prozente vom Absatze, wie in der Bäckerei, findet also in der Regel nicht statt.

Der Betrieb der Metzgerei enthält, mehr als es bei den meisten anderen Kleingewerben der Fall ist, ein spekulatives Moment. Der günstigste Einkauf des Viehes ist für die Rentabilität des Geschäftes, zumal bei den Großbetrieben, wichtiger als die Vorteile der Produktion. Direkter Einkauf beim Bauern kommt weit seltener als früher vor. Der Handel vollzieht sich in zweierlei Weise; es wird das Vieh entweder „in der Haut“ oder „vorgewogen“ gekauft. Der Kauf in der Haut geschieht in der Weise, daß das lebende Vieh nach äußern, nicht immer zuverlässigen Merkmalen auf sein Fleischgewicht, d. h. das Gewicht des verkäuflichen Fleisches ohne Haut, Kopf und Eingeweide, geschätzt wird. Die Fehlschätzungen können, selbst bei geübten Händlern, bei Großvieh 30 Pfund betragen. Sicherer aber weniger beliebt ist der Kauf nach vorgewogenem Fleischgewicht, also nach erfolgter Schlachtung. In beiden Fällen bildet der Preis von einem Pfund Fleisch den Einheitspreis, nach welchem der Preis des ganzen Viehes bemessen wird. Haut, Kopf und Eingeweide erscheinen also beim Handel gewissermaßen als unentgeltliche Zugaben, die eben darum für den Metzger von größter Bedeutung sind, da oft an diesen der größte Teil seines Ge-

winnes hängt. Der Verkaufspreis des Fleisches ist oft nur um Pfennige von dem Einkaufspreis nach dieser Art der Bestimmung verschieden, ja dieser soll vorübergehend jenen übertreffen können.

Vorausgesetzt, daß die Notierungen der Marktpreise des Fleisches, sowie die der Ankaufspreise auf dem Viehhofe zuverlässig sind, würde diese Behauptung allerdings durch die Statistik bestätigt. Im Jahre 1892 waren die durchschnittlichen Einkaufspreise[1] und die Ladenpreise[2] für das Kilogramm der verschiedenen Fleischsorten in Mark folgende:

	Ochsen	Rinder	Kälber	Schweine	Schafe
Einkaufspreise	1,38	1,19	1,31	1,16	1,14
Ladenpreise	1,33	1,26	1,26	1,33	1,21

Darnach ergiebt sich für Ochsen und Kälber in diesem Jahre in der That ein höherer Einkaufs- als Verkaufspreis. Aus den Wochenberichten des Viehhofes entnehmen wir noch aus einer Woche des Jahres 1894 folgende Angaben zur Zusammenstellung mit den gleichzeitig geltenden Ladenpreisen. Da die Kälber, abweichend vom Großvieh und den Schweinen, nicht nach Fleischgewicht, sondern nach Lebendgewicht gekauft werden, so ist eine Reduktion des Preises nach der üblichen Norm, daß das Fleischgewicht des Kalbes 60 % des Lebendgewichtes betrage[3], notwendig. Der Preis der Kälber nach Lebendgewicht betrug nun in der betreffenden Woche 46 bis 50 Mark pro Centner, darnach der Preis nach Fleischgewicht 75,7 bis 83,3 Mark pro Centner. Es ergiebt sich dann folgende Zusammenstellung:

	Rinder	Schweine	Kälber
Einkaufspreise	66—72 Mark	62—66 Mark	75,7—83,3 Mark pro Centner
Ladenpreise	72 Pfennig	76 Pfennig	76 Pfennig pro Pfund

Auch hieraus wird zum mindesten bestätigt, daß der Einkaufspreis des Kalbfleisches durchschnittlich höher sein *kann* als der Verkaufspreis. Auf Gewinn oder Verlust jedoch ist hieraus noch kein Schluß zu ziehen, denn das Kalb liefert mehr nutzbare Nebenprodukte als die übrigen Vieharten; Kopf, Füße, Leber sind höher als beim Rind zu verwerten und das Brieschen kommt vollends hinzu. Dennoch würde, wenn folgende Rechnung richtig ist, der Metzger beim Verkauf von Kalbfleisch mit Verlust arbeiten. Ein Kalb von ca. 100 Pfund kostete lebend 54 Mark, dazu kommt an Schlachtgebühr, Unkosten 2c. 1,55 Mark. Der Erlös aus Verkauf des

[1] Verwaltungsbericht der Schlacht- und Viehhofverwaltung. 1892, S. 9.

[2] Statistisches Jahrbuch für das Großherzogtum Baden. 1892, S. 218.

[3] Nach May, Das Rind (München 1868), beträgt das Fleischgewicht eines Kalbes, nach Pariser Ermittlungen, durchschnittlich 59 % des Lebendgewichts.

Fleisches bei 76 Pfennige das Pfund bringt 45,60 Mark, der aus Haut, Kopf, Herz, Leber und Brieschen 5,40 Mark. Daraus würde, selbst ohne Berechnung des Arbeitslohnes, sich ein Verlust von 4,55 Mark ergeben. Die Geschäftsprincipien sind schwer zu verstehen, welche, nur um die Kundschaft zu befriedigen, derartige ruinöse Geschäfte zulassen. Große Unregelmäßigkeiten im Gewinne bei einzelnen Arbeiten werden wir auch auf anderen Gebieten finden, offenbare Verluste im regelmäßigen Geschäftsverkehr jedoch niemals. Wir führten daher obiges Rechenexempel nur an, um zu beweisen, wie schwer es ist, in die Geschäftsgeheimnisse des Metzgergewerbes einzudringen.

Die Preise des Großbetriebes sind niemals niedriger als die der Kleinmetzger, eher halten sie sich länger auf der Höhe; so im Sommer 1893, als die Preise wegen des Viehüberflusses allgemein sanken. Nur die Preise bei Submissionen für Militärlieferungen, an denen sich außer dem Großbetrieb nur wenige der größeren Metzger und Wurstler beteiligen, sind regelmäßig erheblich niedriger als die Marktpreise. Sie werden immer auf ein Vierteljahr vorher festgesetzt und geben daher auch zu Baissespekulationen Veranlassung. Es waren im letzten Quartal 1894 die Preise für eine Lieferung folgende, verglichen mit den Marktpreisen am Anfang der Lieferungszeit.

	Ochsenfleisch	Kalbfleisch	Schweinefleisch	Speck	
Submissionspreise	1,18	1,12	1,20	1,40	Mark pr. kg
Marktpreise	1,54	1,56	1,56	1,80	„ „ „

Der Unterschied zwischen Submissions- und Marktpreisen betrug in einem anderen Falle bei Ochsenfleisch und Schweinefleisch 16 %, bei Kalbfleisch 4 %. Der Großbetrieb ist mit etwa 1/12 seiner ganzen Produktion an solchen Lieferungen beteiligt.

Gesellen, die in der Metzgerei nicht zur Selbständigkeit gelangen, sind sehr selten. Wer sie nicht erreicht, gilt für untüchtig oder unwirtschaftlich.

Die bestehende Metzgergenossenschaft umfaßt sämtliche Gewerbsgenossen der Stadt. Die von ihr gepflegten Aufgaben sind die gemeinsame Verabredung der Fleischpreise, die Regelung des Lehrlingswesens und der Arbeitsnachweis, endlich von erwerbsgenossenschaftlichen Aufgaben die gemeinsame Spedition der Häute vom Schlachthause an den Käufer. Der freigesprochene Lehrling erhält einen Lehrbrief und ein Verbandsbuch, das ihn bei den übrigen dem Verbande angehörigen Genossenschaften ausweist. Ein Teil der weiteren der genossenschaftlichen Regelung zustehenden Aufgaben wird durch die öffentliche Schlachthausorganisation von selbst gelöst; sie ersetzt eine Produktivgenossenschaft. Der neue gut ausgestattete Schlacht-

und Viehhof besteht seit 1886. Vorher bestand seit Alters her ein Schlachthaus, in welchem jedoch nur das Großvieh geschlachtet wurde.

Zum Schluß sei noch der Pferdeschlächterei, als eines von der übrigen Metzgerei völlig abgesonderten Zweiges, kurz Erwähnung gethan. Schon das süddeutsche „Fremdwort“: Schlächterei, deutet auf ihren modernen Ursprung. Die erste Pferdeschlächterei wurde im Jahre 1883 in Karlsruhe begründet. Jetzt sind 4 vorhanden, welche im Jahre 1892 und 93 312 bezw. 256 Pferde schlachteten.

3. Bierbrauer.

Von allen Gewerben Karlsruhes ist die Bierbrauerei dasjenige, das sich in den letzten drei Jahrzehnten am energischsten zum Großbetriebe entwickelt hat.

Im Jahre 1865 gab es 23 Brauereien, welche zusammen 5026 Fuder = 75 390 hl[1] Bier produzierten; 1893 erreichten von den vorhandenen 14 Brauereien die beiden größten für sich nahezu dieses Produktionsquantum und alle 14 zusammen erzeugten 461 905 hl, also im Durchschnitt jede Brauerei über zehnmal soviel als damals. Die großbetriebliche Entwicklung begann in den siebziger Jahren. 1870[2] wurden im ganzen nur 73 440 hl erzeugt, aber schon im Jahre 1873 wurde die Zahl von 156 303 hl erreicht. Es entspann sich nunmehr ein heftiger Konkurrenzkampf. Alte Brauereien gingen ein und neue wurden begründet, zum Teil, um nach kurzem Dasein wieder zu verschwinden. Das Resultat des Kampfes war, daß Ende der siebziger Jahre nur 11 Brauereien vorhanden waren, eine Zahl, die nur durch die Einverleibung von Mühlburg wieder um einige stieg.

Die Anfang der siebziger Jahre vorhandenen Brauereien arbeiteten fast ausschließlich für den eigenen Ausschank. Die Ausfuhr beschränkte sich auf die nächste Umgegend, sie betrug im Jahre 1865 9510 hl und wurde durch eine Einfuhr von 8320 hl nahezu ausgeglichen. Es wurde ausschließlich im Winter gebraut, hauptsächlich Lagerbier für den kommenden Sommer; denn die Verwendung von Eis war äußerst beschränkt. Im Jahre 1865 wurden in der Stadt für Eis nur 4000 Gulden verausgabt; die meisten

---

[1] Die angegebenen Biermengen stellen die nach dem Kesselgehalt, gemäß der seit 1825 bezw. 1845 bestehenden Kesselsteuer, versteuerten Quantitäten dar. Die Menge des erhaltenen Verkaufsbieres ist um etwa 20% geringer.

[2] Die Betriebsjahre werden immer von Mai bis Mai gerechnet; unter den angegebenen Jahren ist also immer die Zeit von 1. Mai des betreffenden bis zum 1. Mai des folgenden Jahres zu verstehen.

Brauereien begnügten sich mit Felsenkellern im benachbarten Durlach. Infolge dieser Umstände war die Produktion sehr schwankend; im Jahre 1867 sank sie auf 50 010 hl herab; und wegen der Unberechenbarkeit des Konsums in heißen oder weinreichen Jahren und des Mangels an einem Ausgleich durch Import und Export kam es nicht selten vor, daß der Biervorrat ausging und die Brauereien ihren Ausschank schließen mußten.

Mit der Vergrößerung der Betriebe haben auch die Größenunterschiede unter den einzelnen Betrieben zugenommen. Im Jahre 1868 produzierte die größte Brauerei 9300 hl, die kleinste 765 hl, im Jahre 1893 die größte 74 610 hl, die kleinste 2077 hl; 1868 erzeugte also die größte 12mal so viel Bier als die kleinste, 1893 36mal so viel. Dabei hat sich die Zahl der kleinen Brauereien fortdauernd vermindert. Noch 1882 waren 5 Brauereien vorhanden, die weniger als 10 000 hl brauten, 1894 nur 3, nachdem eine im Laufe dieses Jahres den Betrieb einstellte.

Die Technik und Betriebsweise hat in großen wie kleinen Betrieben die tiefgreifendsten Änderungen erfahren. Was zunächst die Mälzerei betrifft, so war es ehemals allgemein, daß jede Brauerei ihren Malzbedarf selber erzeugte; nur ausnahmsweise wurde Malz aus dem Überschuß anderer Brauereien gekauft. Jetzt ist die Mälzerei teilweise zur Specialität geworden. Es sind 2 Mälzereien mit 3 bezw. 16 Arbeitern (1893) vorhanden, doch setzen auch noch mehrere Brauereien, große und kleine, ihre Malzerzeugung fort, doch meistens ohne den eigenen Bedarf zu decken. Weitaus das meiste Malz wird von auswärtigen Malzfabriken gekauft. Die Methode der Malzgewinnung ist überall, auch in den einheimischen Specialbetrieben, die der Tennenmälzerei. Sie erfordert außerordentlich viel Raum, und schon aus diesem Grunde ist es den Brauereien unmöglich, in den vorhandenen Anlagen ihren ganzen Bedarf herzustellen. Das Wenden des Malzes auf der Tenne geschieht ausschließlich mit der Hand, auf der heißen Darre ist das gesundheitsschädliche Wenden durch die Hand des Arbeiters seit Einführung der Darrwender beseitigt. Ob die Tennenmälzerei überhaupt mit der Zeit ganz von der pneumatischen Mälzerei verdrängt werden wird, darüber sind die Meinungen geteilt; jedenfalls werden, wo Malztennen vorhanden sind, diese vorläufig noch in Benützung bleiben.

In der eigentlichen Brauerei besteht die einschneidendste Neuerung gegenüber der alten Produktionsweise ohne Zweifel in der ausgiebigen Verwendung des Eises. Das Eis dient drei verschiedenen Zwecken. Zunächst wird es verwendet, die Würze zu kühlen, indem man sie, nachdem sie auf dem Kühlschiff, einem großen flachen Gefäß von Eisen, der Lufttemperatur nahe gebracht wurde, über einen Kühlapparat, bestehend in einem von Eis-

wasser durchflossenen Röhrensystem, fließen läßt. Es wird dadurch möglich, auch im Sommer die nötige Abkühlung der Würze zu erreichen. Die zweite Verwendung findet das Eis bei der Hauptgärung der Würze, indem mit seiner Hülfe die Temperatur im Gärkeller oder, durch Schwimmer, in den Gärbottichen auf der geeigneten Höhe gehalten wird. Endlich dient es, im Lagerkeller die Nachgärung zu verlangsamen und zu regulieren.

Die verschiedenen Kühlungen werden nun entweder durch Natureis bewirkt oder es kommen Eismaschinen zur Verwendung. Die letzteren setzen die Brauereien in den Stand, sich von den Zufällen der Natureisgewinnung frei zu machen. Sie dienen zur Hauptsache der Erzeugung von salzigem Eiswasser, das in Röhren in den Kellern cirkuliert und, ganz analog den Warmwasserheizungen, durch Öffnen und Schließen von Zulaßhähnen einen bestimmten Temperaturgrad während des ganzen Jahres festzuhalten gestattet; daneben dienen sie auch zur Erzeugung von Kunsteis für die Kundschaft. Was die Rentabilität der künstlichen Kühleinrichtung betrifft, so ist es schwieriger als bei anderen technischen Verbesserungen, darüber ein sicheres Urteil zu gewinnen, da ihr Vorteil sicher nicht in einer Verbilligung des Eises, sondern darin zu suchen ist, daß sie den Betrieb von Zufällen unabhängiger und damit im ganzen berechenbarer macht. Die Einrichtung ist außerordentlich kostspielig und der Betrieb erfordert eine weit stärkere Verwendung von Dampfkraft als sonst nötig wäre. Jedenfalls wird, ob mit Recht oder Unrecht, mag dahin gestellt bleiben, von den Besitzern von Eismaschinen von der Anschaffung solcher abgeraten, und eine neu zu errichtende Großbrauerei wird keine erhalten, — sicher nicht aus Kapitalmangel —, sondern an der ausschließlichen Natureisverwendung festhalten.

Über die Vorteile der Eisverwendung überhaupt besteht natürlich kein Zweifel. Sie bestehen zunächst in der Ermöglichung des Brauereibetriebes zu jeder Jahreszeit. Dies bedeutet, außer einer Produktionssteigerung, eine vollkommenere Ausnützung der ganzen Einrichtung, indem das doppelte bis dreifache Quantum Bier mit der gleichen Einrichtung sich herstellen läßt. Die Massenproduktion ist, wenn auch nicht dadurch erst ermöglicht, so jedenfalls außerordentlich gefördert worden. Die Möglichkeit, zu jeder Zeit Bier herzustellen, hat ferner eine Abkürzung der Lagerzeit zur Folge gehabt. Früher mußte das im Winter erzeugte Bier bis zu neun Monaten lagern, während jetzt vier Monate die längste Lagerzeit sein dürfte. Dadurch wird eine weit größere Ausnützung der teueren Kellereinrichtung und der Lagerfässer erreicht und zugleich eine Ersparnis an Malz erzielt, da der Extraktgehalt der Würze um so größer sein muß, je länger die Nachgärung im Lagerkeller dauert, weil durch diese die Extraktbestandteile des Bieres all=

mählich verzehrt werden. Nicht der geringste Vorteil endlich ist die Erreichung einer größeren Sicherheit des Betriebes, die Möglichkeit, Biere von stets gleicher Qualität zu erzielen, wodurch die moderne Brauerei sich so vorteilhaft vor der alten auszeichnet. Ob die Qualität des neuen Bieres, verglichen mit der eines wohlgelungenen Gebräues nach alter Methode überhaupt eine bessere geworden ist, oder ob nur die „Süffigkeit" zugenommen hat, ist eine Geschmacksfrage, die hier nicht zu entscheiden ist.

Die Verwendung von Eis ist den Kleinbetrieben nicht verschlossen; auch sie machen von ihm einen ausgedehnten Gebrauch zu denselben Zwecken, wie der nach vollkommenster Technik eingerichtete Betrieb, nur in bescheidenerem Maße und mit minder exaktem Erfolge; doch scheint auch ein geringeres Maß technischer Exaktheit in vielen Fällen auszureichen. So kann man die Würze auch mit kaltem Brunnenwasser statt mit Eiswasser vielfach hinreichend kühlen, und wenn auch keine konstante Temperatur in den Kellern zu erreichen ist, kann man sie doch mit den einfacheren Mitteln innerhalb gewisser Grenzen halten. Es gehört nur mehr Aufmerksamkeit, Geschicklichkeit und Arbeit dazu, mit einem einfachen Apparat dasselbe zu erreichen wie mit der vollkommeneren Einrichtung. Ohne die Qualitätsfrage entscheiden zu wollen, kann jedenfalls konstatiert werden, daß das Bier der Kleinbrauereien auch immer noch seine Liebhaber findet.

Ein weiterer Fortschritt der modernen Brauerei besteht in der rationellen Gestaltung des Sudprozesses, gegründet auf die wissenschaftliche Erkenntnis der Zuckerbildung im Malze und des verschiedenen Wertes der Gerstensorten für die Malzgewinnung. Äußerlich bezeichnet die Einführung des Thermometers und des Saccharometers in den Brauereibetrieb diese Umwandlung. Sofern nur dem Kleinbrauer die nötigen Kenntnisse zu Gebote stehen, ist er auf diesem Gebiete dem Großbrauer durchaus ebenbürtig, die Zuckerbildung im Malze kann er so gut wie jener überwachen und regulieren. Das Maischverfahren ist zur Hauptsache in allen Betriebsgrößen dasselbe; auch das Infusionsverfahren läßt sich in Kleinbetrieben, die mit Dampfkraft arbeiten, durchführen, in den städtischen Kleinbetrieben, die Gaskraft verwenden, allerdings nicht. Nur beim Abläutern der Maische und der möglichst vollkommenen Ausbeutung derselben ist der Großbetrieb wiederum technisch überlegen. Nachdem die Würze von den Malztrebern abgelassen, wird nämlich, zur Gewinnung der in den Trebern zurückgehaltenen Nachwürze, das sog. Anschwänzen vorgenommen, bestehend in einem Übergießen der Treber mit heißem Wasser. Dem Großbetrieb steht nun nicht nur ein besonderer Anschwänzapparat zur möglichst gleichmäßigen Verteilung des Wassers, sondern auch, was wichtiger ist, jederzeit das nötige heiße Wasser

zur Verfügung aus dem Vorwärmer, in welchem durch den Abdampf der Dampfmaschine die Wärme gewissermaßen als Nebenprodukt gewonnen wird. Der nur mit Gasmotor ausgerüstete Kleinbrauer dagegen muß das Anschwänzwasser besonders im Braukessel erwärmen und dasselbe langsam durch eine Siebplatte über die Maische verteilen, ohne daß es mit dieser sich mischt, damit es nach Abfluß der Würze nachträglich die Treber auswäscht. Teils wegen der unvollkommeneren Technik, teils wegen der geringeren, gleichzeitig zur Verwendung kommenden Malzquantitäten, von denen ein größerer Prozentsatz verglast oder sonstwie verloren geht, erzielt der Kleinbetrieb eine geringere Ausbeute und muß daher mehr Malz verwenden bei gleichem Prozentgehalt der Würze. In einer mit einer kleinen Dampfmaschine ausgerüsteten kleinen ländlichen Brauerei wurde jedoch genau das Verfahren des Großbetriebes und mit demselben Erfolge angewendet.

Der Kleinbetrieb verbraucht auf 1 hl des Kesselgehalts beim Maischen etwa 50 Pfund Malz: bei einem Kleinbetriebe waren es 49,2 Pfund; der Großbetrieb viel weniger, in einem Falle 41,7 Pfund, in einem anderen nur 38,5 Pfund; der oben erwähnte ländliche Kleinbetrieb übrigens auch nur 42,1 Pfund. Dabei wird im Kleinbetrieb ein Extraktgehalt der Würze von 14 % erreicht, der Großbetrieb kann sich wegen der geringeren Verluste bei der Gärung mit 12 bis 13 % begnügen. Übrigens hängt die Güte eines Bieres nach dem Urteil der Konsumenten nicht allein von dem Gehalt desselben an Extraktstoffen ab; eigentümliche undefinierbare Umstände spielen dabei eine Rolle.

Entscheidend für die Produktivität des Betriebes ist nun nicht so sehr die Ausbeute an Würze als die an verkaufbarem Bier. Hier wird gewöhnlich, bei allgemeinen Überschlägen, an Verkaufsbier ein Ertrag von 80 % des Kesselgehaltes gerechnet, der Rest von 20 % besteht in Gärungs- und anderen Verlusten, sowie beim Großbetriebe in dem nicht unbeträchtlichen Haustrunk. In Bezug auf diese Ausbeute ist der Kleinbetrieb nicht schlechter gestellt wie die Großbrauerei: Eine solche erhielt 81 % Verkaufsbier vom Kesselgehalt, ein Kleinbetrieb 82 % und ein anderer 83,6 %. Trotzdem bleibt, auf den Centner des verwendeten Malzes berechnet, der Kleinbetrieb weit hinter dem Großbetrieb zurück. Ein Großbetrieb erhielt im Jahresdurchschnitt 210 l Bier vom Centner Malz, während der Kleinbetrieb nur 160 bis 170 l vom Centner Malz erhalten würde. Der mehrfach zum Vergleich herangezogene ländliche Kleinbetrieb erzielte jedoch einen Ertrag von 195 l vom Centner Malz[1].

[1] Verglichen mit früheren Verhältnissen ist auch im Kleinbetrieb die Ausbeute außerordentlich gewachsen. Wäre den Angaben im Handelskammerbericht von 1865

Würde darnach im günstigsten Falle der Kleinbetrieb hinter dem Großbetriebe nicht allzuweit zurückstehen, so ist dieser in einer anderen Beziehung jenem unbedingt und unerreichbar überlegen. Sowie die Verwendung des Eises die Fortsetzung des Betriebes während des ganzen Jahres ermöglichte, so wird im Großbetriebe eine volle Ausnützung der täglichen Arbeitszeit, eventuell ein kontinuierlicher Betrieb in Tag- und Nachtschichten durch die Einrichtung des Sudwerkes möglich. Im Kleinbetrieb besteht die Sudeinrichtung aus dem Braukessel und dem Maischbottich. Der Kessel dient sowohl zum Kochen der Maische als auch der abgeläuterten Würze, und der Maischbottich versieht ebenfalls zwei Funktionen: Er dient zugleich zum Einmaischen und zum Abläutern. Im Großbetriebe sind diese zweifachen Funktionen beider Apparate auf je zwei verteilt. Der eine Bottich dient nur zur Bereitung der Dickmaische und ihm entspricht der eine Kessel. Zum Abläutern kommt die Maische in den zweiten Bottich und der zweite Kessel dient nur zum Sieden der fertigen Würze mit Hopfen. Man könnte sogar von einer dreifachen Funktion des Bottichs im Kleinbetriebe sprechen, er dient da zugleich als Hopfenseiher, zum Ablassen der fertigen Würze von dem Hopfen. Diesem Zwecke dient im Großbetriebe ein besonderer Apparat.

Die Folge dieser Teilung der Funktionen ist, daß ein zweiter Sud begonnen werden kann, sobald nach etwa halb vollendetem ersten Sud der Maischbottich und Maischkessel frei wird. Im Kleinbetriebe kann nur ein Sud täglich vollendet werden, im Großbetriebe deren zwei bis drei, bei kontinuierlichem Betriebe sogar vier innerhalb 24 Stunden. Ein hiesiger Kleinbetrieb macht jährlich 150 Sude, ein Großbetrieb 880 bis 890 in derselben Zeit. Dazu kommt der Größenunterschied der Kessel und Bottiche. Der kleinste hier verwendete Braukessel faßt 1322 l, die größten zwischen 8000 und 9000 l. Nicht unerwähnt soll bleiben, daß ein Großbetrieb lediglich durch Vergrößerung der Dimension der Apparate, ohne die Verdoppelung derselben, dieselbe Leistungsfähigkeit wie die übrigen Brauereien erreicht.

Das größere Volumen der Kessel, sowie die schnellere Folge der Sude

zu trauen, so wären damals 51 000 Sack (Doppelcentner) Gerste, 2000 Centner Malz zur Erzeugung von 75 390 hl Bier verwendet worden. Vermutlich ist darunter zum Verkauf fertiges Bier zu verstehen, immerhin würde man dann nach heutiger Methode etwa 121 600 hl Bier herstellen können. Mäßiger und wohl richtiger sind die Angaben für Mühlburg und Grünwinkel, wo aus 15 000 Sack Gerste und 1000 Centner Malz 30 000 hl Bier hergestellt sein sollen. Heute würden daraus 37 600 hl hergestellt. Da erscheint der Ausspruch eines Brauers begründet, daß früher durch überflüssigen Malzverbrauch ganze Vermögen verschwendet wurden.

hat eine Ersparnis an Heizmaterial zur Folge, die auf 40 % geschätzt wird. Der kleinste Betrieb verbraucht $5^1/_8$ Centner Kohlen pro Sud. Ein weiterer, jedenfalls nicht sehr ins Gewicht fallender Vorteil des größeren Kesselinhalts soll in der Ersparnis an Kesselsteuer[1] bestehen, indem sich ein größerer Kessel ohne Gefahr des Überkochens stärker anfüllen lasse als ein kleiner.

Noch wurde der Ersparnis an Arbeitskraft durch die Verwendung von Maschinen und von Motorkraft nicht gedacht. Brauereien mit reinem Handbetrieb giebt es in der Stadt nicht mehr. Die beiden kleinsten Brauereien bedienen sich der Gasmotoren von etwa drei Pferdekräften. Diese sind an einem Brautage ungefähr drei Stunden in Bewegung. Anzutreiben haben sie das Rührwerk im Maischbottich und die Pumpe, welche die Maische in den Kessel und die Würze aufs Kühlschiff treibt, ferner auch die Schrotmühle zum Mahlen des Malzes. Ausgiebigeren Gebrauch macht der Großbetrieb von seiner Dampfkraft. Natürlich dient sie zunächst denselben Zwecken wie die Triebkraft des Gases im Kleinbetriebe, nur ist ihre Leistung, entsprechend der größeren Zahl und den größeren Dimensionen aller Apparate, sowie der größeren Entfernung derselben von einander, eine größere. Außerdem wird sie verwendet zum Bewegen von Aufzügen für Malz und Bier, zum Wasserpumpen, zum Reinigen und zum Pichen der Fässer und zu mancherlei anderen Arbeiten. Wo eine Eismaschine vorhanden ist, absorbiert diese einen großen Teil der Kraft; erspart wird durch sie der Transport des Eises und manche durch dasselbe im Keller verursachte Arbeit. Trotz allem bleibt in Brauerei und Kellerei der Handarbeit ein weiter Spielraum im Groß- wie im Kleinbetriebe, und die Ersparnis an menschlicher Arbeitskraft durch Maschinenverwendung und Konzentration der Arbeit erscheint im ganzen auffallend gering, ja man könnte aus den Zahlen der Statistik sogar auf eine im Verhältnis zur Bierproduktion stärkere Verwendung von Arbeitskraft im Großbetriebe schließen. Im Jahre 1882 wurden in 7 Großbrauereien mit zusammen 124 Arbeitern 190 002 hl Bier produziert, also 1540 hl pro Arbeiter; im Jahre 1893 wurden mit 406 Arbeitern (gezählt am 1. Oktober) 461 905 hl erzeugt, also nur 1138 hl pro Arbeiter. Im folgenden Schema stellen wir die Bierquantitäten in Hektolitern von 12 Brauereien aus dem Jahre 1893 mit den am 1. Oktober desselben Jahres ermittelten Arbeiterzahlen derselben Brauereien zusammen:

74 525	54	59 433	75
72 391	55	48 081	56

[1] Sie beträgt 2 Mark pro hl des Kesselgehalts.

41 965	44	11 111	12
32 618	29	5426	7
27 960	22	2506	1
23 330	26	2077	2

Aus dieser Zusammenstellung ergiebt sich ebenfalls nicht mit Deutlichkeit eine Ersparnis an Arbeitskraft im Großbetriebe, vielmehr fällt zunächst die Regellosigkeit auf in der Beziehung zwischen Produktionsmenge und Arbeiterzahl. Dieselbe erklärt sich teilweise aus der individuellen Eigentümlichkeit der Betriebe, aus der Verbindung der Brauerei mit Mälzerei und der Ausdehnung der letzteren, aus dem Vorhandensein eines Flaschenbiergeschäftes und dessen Umfang, aus dem Umfange des Exportgeschäftes, aus der mehr oder minder zweckmäßigen Einrichtung der Brauerei, der verschiedenen Entfernung des Kellers von den Brauereigebäuden, der Entfernung von der Bahn und der größeren oder geringeren Bequemlichkeit der Verladungseinrichtung, endlich auch aus der verschiedenen Ausbeutung der Arbeitskraft, aus den Verschiedenheiten der Verteilung der Arbeiter auf die Altersklassen, — die eine Brauerei verwendet nur jüngere Männer, die andere hält die Arbeiter bis ins Alter fest —, und aus anderen Umständen; teilweise erklärt sich die scheinbare Beziehungslosigkeit zwischen Arbeiterzahl und Arbeitsleistung auch daraus, daß die obigen Arbeiterzahlen die Resultate einmaliger Zählung am 1. Oktober sind, nicht jährliche Durchschnittszahlen.

Es ist unmöglich, den Einfluß aller dieser Umstände streng zu eliminieren. Fassen wir die obigen 12 Brauereien in 4 Gruppen von je 3 zusammen, so ergeben sich folgende Durchschnittsleistungen pro Arbeiter: In der ersten Gruppe 1 121 hl pro Arbeiter, in der zweiten 951, in der dritten 990 und in der vierten 1 001 hl. Die verhältnismäßig hohe Zahl der letzten Gruppe erklärt sich zum Teil daraus, daß in den beiden kleinsten Betrieben der Besitzer der Brauerei mitarbeitet. Der Durchschnitt von allen 12 Betrieben beträgt 1 040 hl pro Arbeiter, eine Zahl, die mit der mehrfach von Brauereibesitzern ausgesprochenen Regel übereinstimmt, daß 1 Arbeiter auf 1000 hl zu rechnen wäre, ohne Rücksicht auf die Größe des Betriebes.

Noch ein anderer Versuch wurde gemacht, die Beziehung zwischen Arbeiterzahl und Produktionsquantum möglichst frei von störenden Nebenumständen darzustellen, indem ein und derselbe Betrieb zu verschiedenen Zeiten der Entwicklung aber bei, in der Hauptsache, gleichgebliebener maschineller Einrichtung ins Auge gefaßt wurde. Aus den Arbeiterbüchern wurde die durchschnittliche Arbeiterzahl der Jahre 1888 und 1893 ermittelt; sie betrug 31 bezw. 63. Die ent-

sprechenden Produktenmengen sind 38 739 und 74 525 hl, sodaß auf je einen technischen Arbeiter im Jahre 1888 1 314 hl, im Jahre 1893 nur 1 183 hl kamen. Der Entscheidung der Frage, ob Groß- oder Kleinbetrieb mehr Arbeitskraft erfordert, kommen wir jedoch erst näher, wenn wir die Zusammensetzung der Arbeiterschaft aus den verschiedenen Arbeiterkategorien mit berücksichtigen. Im Jahre 1888 waren zu einer Zeit vorhanden: 1 Braumeister, 15 Braugehilfen, 1 Maschinist, 3 Heizer, 6 Fuhrleute, 1 Küfer, 5 Tagelöhner und 2 Bureaupersonen, zu einem anderen Zeitpunkt im selben Jahre: 1 Braumeister, 18 Braugehilfen, 1 Maschinist, 2 Heizer, 6 Fuhrleute, 4 Tagelöhner und 2 Bureauarbeiter. Im Jahre 1893 dagegen setzte sich die gesamte Arbeiterschaft zusammen: 1 Braumeister, 23 Braugehilfen, 2 Maschinisten, 1 Hilfsmaschinist, 3 Heizer, 8 Fuhrleute, 2 Anstreicher, 14 Tagelöhner und 5 Bureaupersonen. Es geht aus diesen Angaben hervor, daß allerdings beim eigentlichen Braugeschäft eine Ersparnis und zwar eine recht erhebliche, an Arbeitskraft in größerem Betriebe erzielt wird, und daß der Zuwachs an Arbeitern hauptsächlich das Hilfspersonal, Tagelöhner, Maschinisten und Heizer, Fuhrleute betrifft, wozu gelegentlich noch gewerbliche Arbeiter wie Küfer zum Reparieren der Fässer, Anstreicher zum Weißeln der Lagerkeller, auch Sattler zum Reparieren des Pferdeschirres kommen. Ferner hat das Bureaupersonal, das aus den oben angegebenen Arbeiterzahlen ausgeschieden war, einen bedeutenden Zuwachs erfahren. Weil ein großer Teil der hinzugekommenen Arbeiter ungelernte oder wenigstens niedriger bezahlte sind, so sind die Gesamtausgaben für Arbeitslohn und Arbeiterbeköstigung nicht in gleichem Maße wie die Arbeiterzahl gestiegen: sie betrugen im Jahre 1888 ungefähr 40 000 Mark, im Jahre 1893 71 349 Mark.

Ein wichtigeres Problem aber als die Ersparnis an Material durch rationelle Produktion und die Ersparnis an Arbeitskraft und Arbeitslohn durch Vergrößerung des Betriebes und Maschinenverwendung ist für den Großbetrieb die Erlangung des Absatzes für das erzeugte Produkt. Nicht wenige, technisch vollkommen ausgebildete Betriebe sind schon an diesem Problem gescheitert. Der Kleinbrauer von ehemals hatte diese Sorge nicht: die Nachbarn kamen in seine Wirtschaft, um im Winter sein Jungbier, im Sommer sein Lagerbier zu trinken. Es wurde kein neues Bier gebraut, bevor das alte aufgetrunken war, die einzige Gefahr war also, daß der Vorrat des Lagerbieres zu früh ausging. Der Großbrauer dagegen muß suchen und werben in Nähe und Ferne, um für sein Produkt die erforderlichen Abnehmer zu gewinnen; denn nur in dem Maße als sein Kundenkreis sich ausdehnt, kann er seine Betriebseinrichtung ausnützen und sein Anlagekapital ver-

zinsen. Der beste Weg, Absatz zu gewinnen und sich zu sichern, ist ohne Zweifel der, auch den Ausschank selbst in Händen zu behalten, mit der Ausdehnung der Bierproduktion die Ausdehnung des Eigenausschanks gleichen Schritt halten zu lassen, durch Ankauf von möglichst vielen Wirtschaften, um dieselben durch Zäpfler bewirtschaften zu lassen. Diejenigen Brauereien, für welche dieser Weg sich gangbar erwies, haben glänzende Geschäfte gemacht. Das in eigner Wirtschaft ausgeschenkte Bier wird gewöhnlich, bei einem Detailpreis von 10 Pf. für 4 Deciliter, mit 24 Mark pro hl berechnet, bei sparsamem Ausschank kann man 26 Mark aus einem hl lösen. Der Zäpfler bezahlt 22 Mark pro hl, hat aber eine Verkaufsprovision von 9 bis 18 %. An Wirte verkauft kostet 1 hl 17 bis 18 Mark, nach auswärts soll er auch schon um 16 Mark verkauft sein. Eine Art Surrogat des Eigenausschanks und des Ausschanks durch Zäpfler ist der Ausschank durch Wirte, die durch hypothekarische Darlehen an die Brauerei gebunden sind. Auch von dieser Art der Sicherung des Absatzes wird ausgedehnter Gebrauch gemacht. Es soll in Karlsruhe nicht allzuviele Wirtschaften geben, die nicht einer Brauerei in dieser Weise verpflichtet wären. Der freie Verkauf an unabhängige Kunden kommt erst in letzter Linie, und unter diesen giebt es auf dem Lande auch solche, die, als Gegenleistung für die Abnahme des Bieres, von der Brauerei die Abnahme von Braugerste verlangen.

Aus diesen Absatzverhältnissen erklärt es sich, daß kleine Brauereien, die im Besitze einer oder mehrerer günstig gelegener Wirtschaften sind, und ausschließlich auf diese ihre Produktion beschränken, den Sturm der großbetrieblichen Entwicklung überstanden haben, und voraussichtlich auch ferner die Konkurrenz des Großbetriebes werden bestehen können, falls nicht durch Gründung von Wirtschaften in der Nähe der ihrigen die Absatzverhältnisse sich wesentlich verschieben. Jedenfalls wäre ihr Untergang dann keine in den überlegenen Produktionsverhältnissen der Großbetriebe begründete Notwendigkeit, sondern eine Konkurrenzerscheinung, wie sie auch unter Kleinbetrieben möglich wäre. Wie sehr die Großbrauereien sich um den Absatz bemühen, geht u. a. aus der Thatsache hervor, daß sie Gebinde von einem Inhalt bis zu 5 l herab an Maurerparliere und ähnliche Kleinausschanke abgeben.

Über die Rentabilitätsverhältnisse der Großbetriebe waren natürlich keine Angaben zu erhalten. Ein Kleinbrauer stellte (1893) folgende Kostenberechnung über einen Sud auf:

Ausgaben	Mark	Einnahmen	Mark
An Malz	168	2050 l Bier à 19 Pfennig[1]	389,50
Hopfen	15	Erlös aus Malztrebern .	16
Steuer	53,48	" " Malzkeimen .	2
Arbeitslohn . . .	10		
Eis	8		
Kohlen	7		
Kleine Materialauslagen	1		
Kost der Arbeiter .	10		
Futter der Pferde .	5		
Kapitalzins . . .	5		
Abnutzung der Einrichtung	5		
Unkosten des Ausschanks und Zins für Wirtschaftslokalitäten . . .	18		
Summe	305,48	Summe	407,50

Der Gewinn würde hiernach 102,02 Mark betragen.

Die Berufsinteressen der Brauer werden vertreten durch eine Genossenschaft, die zum Ersatz der Zunft schon im September 1863 gegründet wurde. Sie hielt zunächst die Traditionen der Zunft aufrecht, wies den zureisenden Gesellen Arbeit nach oder gab ihnen ein Zehrgeld von 15 Kr. Die Mittel wurden aufgebracht durch ein Eintrittsgeld von 3 fl. und einen monatlichen Beitrag von 30 Kr. von jedem Mitgliede. Vom Dezember 1868 an jedoch wurde der Genossenschaftsbeitrag nach Verhältnis der Produktionsmenge im Betrage von 4 Kr., später 3 Kr. monatlich vom Fuder der jährlichen Produktion aufgebracht. Noch heute bestehen zum Teil die alten Gebräuche. Der reisende Geselle spricht bei der Genossenschaft um Arbeit vor und erhält sein Geschenk, wenn keine vorhanden. Seine Herkunft vom Handwerk bezeugt das Braugewerbe auch durch die, sonst den Großindustrien fremde Gewohnheit, die unverheirateten Arbeiter zu beköstigen und ihnen Wohnung zu geben. Im übrigen aber sind die Beziehungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitern durchaus modern geworden. Bei einem im Jahre 1892 von der Arbeiterschaft über mehrere Brauereien

[1] Durchschnittspreis bei den verschiedenen Arten des Absatzes.

verhängten Bierboykott hatte die Genossenschaft Gelegenheit, sich als Kampforganisation zu bewähren. 10 Brauereien von 14 gehören der Genossenschaft an.

4. Schneider.

Für die Schneiderei ist es schwieriger als für die meisten anderen Gewerbe, die Zahl der Betriebe auch nur soweit zu ermitteln, daß ein ungefährer Vergleich des heutigen Bestandes mit der Anzahl der Betriebe in früheren Jahren möglich ist. Es hat dies seinen Grund in dem unbestimmten, zwischen Selbständigkeit und Unselbständigkeit schwankenden Charakter vieler Geschäfte. Im Jahre 1842 waren in Karlsruhe 115 Schneider vorhanden, im Jahre 1861 war deren Zahl auf 84 herabgesunken, namentlich infolge der Auswanderung. Diese Zahlen bezeichnen zünftige, also selbständige Schneidereien. Die Zählung von 1882 ergab an selbständigen Betrieben 177, darunter 101 Alleinbetriebe; an unselbständigen wurden 65 gezählt, worunter 44 Alleinbetriebe; hausindustrielle Betriebe gab es außerdem 6. Das Adreßbuch für 1893 führt 175 Schneider auf, von denen etwa 60 als unselbständige auszuscheiden wären, aber auch vom Rest von 115 konnten nur 69 als unzweifelhaft selbständige mit Hilfe der Innung bezeichnet werden, so daß noch 46 von zweifelhafter Selbständigkeit verbleiben würden. Zählen wir von diesen noch $^2/_3$ den Selbständigen zu, so würde sich eine Zahl von etwa 100 selbständigen Betrieben ergeben. Jedenfalls ist eine bedeutende relative Abnahme der selbständigen Betriebe zu konstatieren. Die der unselbständigen ist mit der Zahl 75 nicht erschöpft, die wirkliche Zahl entzieht sich der Schätzung.

Die Einschränkung der Werkstattarbeit und Ausdehnung der Heimarbeit, welche diese Betriebsverhältnisse herbeigeführt hat, hat sich innerhalb der letzten 20 bis 30 Jahre vollzogen. Zuerst waren es die verheirateten Gesellen, welche die Heimarbeit vorzogen, um mit Unterstützung der Frau arbeiten zu können, dann schlossen sich auch die jüngeren Arbeiter an, und die Meister fanden diese Neuerung nicht unvorteilhaft; sie ersparten so die großen Werkstätten, deren Heizung und Beleuchtung, sowie die Umstände der Kost- und Logisgeberei. Später, nach Einführung der Arbeiterversicherungsgesetze kam für beide Teile noch ein neues Motiv hinzu. Der Heimarbeiter meldete sich als Selbständiger an, um die Versicherungskosten zu ersparen; der Steuerzuwachs durch die Gewerbesteuer bleibt hinter diesen Kosten zurück. Nicht minder lag es im Interesse der Arbeitgeber, der Umstände und Kosten der Versicherung auf diese Weise überhoben zu sein. In-

folgedessen arbeitet jetzt der größere Teil der Arbeiter nicht in den Werkstätten der Arbeitgeber.

Völlig beseitigen läßt sich die Werkstattarbeit nicht. Die Entfernung der Arbeiter vom Geschäft hat im Verkehr mit den Kunden manche Übelstände: der Meister hat zum Anprobieren das Arbeitsstück nicht immer zur Hand, und für dringliche Arbeit ist der Arbeiter nicht immer zu haben, da er auch gelegentlich auf eigene Rechnung oder auch für einen anderen Meister arbeitet. Darum ist es notwendig, einige Arbeiter auf der Werkstatt zu behalten, zum mindensten einen zum Ausbessern und Abändern auf Tagelohn, und für dringliche Arbeit einen Rockmacher, eventuell auch noch einen Hosen- und einen Westenmacher. Dies gilt für die größeren Geschäfte. Der Kleinmeister hat daneben noch andere Gründe, die Werkstattarbeit beizubehalten; er findet es vorteilhafter, Lehrlinge und jüngere Arbeiter auf Tagelohn zu beschäftigen und ihnen in alter Weise Kost und Logis zu geben. Um einen Wochenlohn von 7 bis 8 Mark und sogar noch billiger kann er Arbeiter bekommen, die noch nicht selbständig auf Stück zu arbeiten vermögen. Daher giebt es viele kleine Schneider, die ausschließlich in der Werkstatt arbeiten lassen. Die von tüchtigen Specialarbeitern in der Werkstatt ausgeführte Arbeit wird vielfach von den Meistern als besser bezeichnet, als die von den Arbeitern im eignen Heim ausgeführte, und daher die Rückkehr zur Werkstattarbeit für wünschenswert gehalten. Auch bei einem Teil der Arbeiterschaft besteht das Bestreben, die Heimarbeit mit der Werkstattarbeit zu vertauschen. Doch deutet noch nichts auf eine baldige Erfüllung dieser Wünsche. Die ungünstige Lage des Gewerbes bietet allen Neuerungen ein Hindernis.

Das Vertragsverhältnis zwischen Meistern und Heimarbeitern ist ein sehr unbestimmtes und lockeres. In der Regel wird einem solchen um Arbeit nachsuchenden Arbeiter nur in unverbindlicher Form Arbeit versprochen, sofern solche vorhanden; eine Verpflichtung zu vollständiger Beschäftigung wird nicht eingegangen. Daher sind die Arbeiter, zumal in den stillen Geschäftszeiten im Januar, Februar und Juli, August, darauf angewiesen, sich selbst Arbeit zu suchen, und so entstehen jene selbständigen Existenzen. Nur die größeren Geschäfte suchen sich wenigstens einen Arbeiterstamm zu sichern, der ausschließlich für sie arbeitet, und diesen gegenüber bestehen dann auch bestimmte Verpflichtungen zu dauernder und ausreichender Beschäftigung. Ohne Zweifel ist dieses freie Vertragsverhältnis für den Meister ein Vorteil; es ist ihm auf diese Weise sehr erleichtert, die Arbeitskraft seinem augenblicklichen Bedürfnisse anzupassen. Von seiten der Arbeiter dagegen wird mit Recht ein festeres Vertragsverhältnis erstrebt.

Das Gewerbegericht hat in mehreren Fällen das Vorhandensein eines förmlichen Arbeitsvertrages anstatt der bloßen Werkverdingung angenommen.

Sehr ungünstig wirkt das System der Heimarbeit in Bezug auf die Gestaltung des Lehrwesens. Mit dem Arbeiter ist auch der Lehrling aus den Werkstätten der größeren selbständigen Schneidereien verdrängt worden, und er macht jetzt seine Lehre entweder bei Kleinmeistern, die nur auf baldige Ausnützung der Arbeitskraft bedacht sind oder gar bei unselbständigen Schneidern. Denn auch diese beschäftigen wiederum manchmal Arbeiter auf Wochenlohn. Zwei mit Staatsunterstützung errichtete Lehrlingswerkstätten, wie deren auch in anderen Gewerbzweigen einige bestehen, sind nicht imstande, dem Übel abzuhelfen. Die tüchtige Ausbildung der Schneider ist heute um so wichtiger, als die Konkurrenzfähigkeit des Handwerks gegenüber der Konfektion wesentlich von der technischen Leistungsfähigkeit des ersteren abhängt. Übrigens werden die Meisterarbeiten, das Zuschneiden und Anprobieren, niemals den Lehrling in der Werkstatt gelehrt. Diese Fertigkeiten muß sich der Arbeiter, sei es auf Akademien, sei es in einzelnen Lehrkursen bei Meistern oder Wanderlehrern aneignen.

Eine weitere wichtige Änderung, die im Schneiderbetriebe in den letzten Jahrzehnten sich vollzogen hat, ist der Übergang vom früher allgemein üblichen Lohnwerk zum eigentlichen Handwerksbetriebe. Wird auch in vielen Fällen noch dem Schneider vom Kunden der Stoff übergeben — in neuester Zeit, begünstigt durch die Tuchversandgeschäfte, vielleicht wieder häufiger — so wird es doch mehr und mehr Sitte und in größeren Geschäften Regel, daß der Schneider den Kunden den Stoff liefert. Mindestens 23 Schneidergeschäfte halten ein kleineres oder größeres Tuchlager, die übrigen führen Musterkarten von Tuchgeschäften und erhalten von den Stoffen Provisionen. Die sog. Zuthaten, bestehend in Futter, Knöpfen, Faden u. s. w., werden fast ausnahmslos vom Schneider besorgt. Während der Lohnschneider des alten Stiles kaum eines nennenswerten Geschäftskapitales bedurfte, außer einem Geldvorrate, um das erste Kreditbedürfnis seiner Kunden befriedigen zu können, erfordert der Betrieb eines Schneidergeschäftes mit einem Tuchlager, das einigermaßen den Ansprüchen zu genügen vermag, ein Kapital von mehreren Tausend Mark. Der kaufmännische Gewinn am Stoffe bildet daher in solchen Geschäften einen Hauptbestandteil des Geschäftseinkommens.

Von der anderen Seite haben auch mehrere Tuchhändler die Maßschneiderei mit in ihren Geschäftsbereich gezogen, indem sie einen Zuschneider halten und die Kleider durch Heimarbeiter anfertigen lassen. Da für diese Geschäfte die Schneiderei nur Nebensache, nur ein Mittel ist, den Absatz

durch die den Kunden gebotene Bequemlichkeit zu vergrößern, so schlagen sie auf die Tuchpreise nicht viel mehr als die eignen Produktionskosten auf, und drücken auf diese Weise sehr die Preise, im Gegensatz zu den größeren Schneidergeschäften, die keineswegs auf den gewerblichen Gewinn neben dem Handelsgewinn verzichten, und über deren Konkurrenz der Kleinmeister daher nicht zu klagen hat.

Ähnlich wie die erwähnten Tuchhandlungen betreibt auch ein Teil die Konfektionshandlungen nebenbei das Maßgeschäft mit Zuschneidern und und Heimarbeitern und mit gleich niedrigen Preisen. Das eigentliche Konfektionsgeschäft ist in Karlsruhe unbedeutend. Jn der Stadt fehlt es an Arbeitskräften, die um die in der ordinären Konfektion üblichen Preise zu arbeiten geneigt sind, und selbst die Landschneider, auf die unten zurückzukommen sein wird, scheinen die Preise noch nicht niedrig genug zu stellen, um das Gedeihen der Konfektion zu sichern. Das einzige vorhandene Konfektionsgeschäft, das für Wiederverkäufer produziert, läßt vermutlich in Speyer und Umgegend arbeiten. Jm übrigen wird nur sog. bessere Konfektion von mehreren, teils von Schneidern, teils von Kaufleuten betriebenen, mit Maßschneiderei verbundenen Geschäften für den eigenen Bedarf hergestellt. Das erste derartige Geschäft wurde 1862 begründet. Sie treiben alle auch Handel mit gekaufter Ware. Daneben fehlt es nicht an reinen Konfektionshandlungen, die ihre Ware von bekannter Qualität aus den Centren der Konfektionsbranche: Berlin, Stettin, Aschaffenburg, Speyer, München u. a. O. beziehen. Berlin insbesondere liefert die Kinderkonfektion, München die Lodenware.

Die Konfektion wäre ohne Einführung der Nähmaschine in dem bestehenden Umfange nicht möglich. Die Zuschneidemaschine scheint im Konfektionsgeschäft keine sehr bedeutende Rolle zu spielen. Jn Karlsruhe finden sich solche nur im Bekleidungsamt des Armeecorps. Die Nähmaschine dagegen findet in der Konfektionsschneiderei die ausgiebigste Verwendung. Was nur irgend der Maschine zugänglich gemacht werden kann, wird auf ihr genäht, ohne Rücksicht auf Haltbarkeit und Eleganz der Arbeit. Die Handarbeit dagegen wird auf das äußerste Maß beschränkt. Alle jenen kleinen aber zeitraubenden Handarbeiten, die in der Kundenschneiderei ausgeführt werden, um den Kleidern Festigkeit, Form und Formbeständigkeit zu geben, wie das Unterlegen und Versteifen der einzelnen Teile an Rock und Hose, sowie das sorgfältige Bügeln derselben, werden entweder ganz erspart oder auf das geringstmögliche Maß zurückgeführt. Fast der ganze Anzug geht fertig aus der Nähmaschine hervor. Außer der Übung in der Handhabung und Ausnützung der Maschine erfordert die

Konfektionsschneiderei nur geringe Kenntnis und Fertigkeit, sodaß ein Lehrling sehr bald erwerbsfähig wird. Das sind die Gründe der großen Zeitersparnis und der niedrigen Löhne.

In der soliden Maßschneiderei hat die Nähmaschine keine so bedeutende Umwälzung hervorgebracht. Die Handarbeit überwiegt hier noch immer. Die Zeitersparnis durch die Maschine beträgt hier etwa so viel als die Arbeitszeit seit Einführung derselben in der Schneiderei überhaupt abgekürzt worden ist. Die älteren Schneider berichten von einer Arbeitszeit von 6 Uhr morgens bis 11 Uhr abends als von einer allgemein üblichen, dazu kam ein Durcharbeiten in drei Nächten wöchentlich während der Saison. Jetzt beträgt die normale Arbeitszeit täglich 11 Stunden. Läßt man diese Verkürzung des Arbeitstages unberücksichtigt, so ist die Zeit, die zur Anfertigung der einzelnen Kleidungsstücke nötig ist, in Tagen gemessen, dieselbe wie früher geblieben. Wie früher so werden auch jetzt noch 3 Tage als Arbeitszeit für die Anfertigung eines Rockes und je 1 Tag für die Anfertigung von Hose und Weste gerechnet. Das bedeutet aber in Wahrheit eine Ersparnis von mindestens 4 Stunden pro Tag. Die Ersparnis erscheint aber noch größer, wenn ferner die Art der Ausführung der Arbeit früher und jetzt berücksichtigt wird. Die Leichtigkeit, mit der die Maschine arbeitet, hat die Einführung vieler Zierstichreihen und blinder Nähte zur Folge gehabt, an die man früher nicht dachte, so an den Rändern der Taschen und an der äußeren Naht der Hosen. Dafür hat wiederum die Maschine die Übung im schnellen Nähen mit der Hand gemindert, sodaß, wo Handarbeit notwendig oder wünschenswert ist, dieselbe jetzt bedeutend langsamer als früher ausgeführt zu werden pflegt. Es galt ehemals für keine außergewöhnliche Leistung, die vier langen Nähte der Hose in einer Stunde mit der Hand auszuführen, während jetzt 2 Stunden auf diese Arbeit gerechnet werden.

Mit der Hand ausgeführt werden in der besseren Maßschneiderei alle Nähte, die auf ihre Festigkeit besonders in Anspruch genommen werden, wie die inneren Hosennähte; denn, wenn an einer Maschinennaht ein Stich platzt, löst sich gleich ein größeres Stück auf. Auch mit Rücksicht auf ein etwa notwendiges Wiederauftrennen und Ändern werden manche Nähte mit der Hand genäht, da die Maschine immer unaustilgbare Stichspuren zurückläßt. Ferner müssen alle Stoffverbindungen, bei denen die Stiche äußerlich nicht sichtbar sein dürfen, mit der Hand ausgeführt werden. Die Ärmel werden mit der Hand eingesetzt, das Futter ringsum mit der Hand angenäht. Das Bügeln nimmt einen nicht unbedeutenden Teil der Handarbeit in Anspruch, kurz, es bleibt für die Hand eine Reihe von Arbeiten,

die mit Maschine entweder überhaupt nicht oder nur auf Kosten der Güte der Arbeit ausgeführt werden können. Auch die vom Meister geleistete Arbeit des Maßnehmens, Zuschneidens und Anprobierens darf hier nicht unerwähnt bleiben.

Für die verschiedenen Grade der Solidität, Exaktheit und Zierlichkeit der Ausführung besteht also in der Schneiderei ein weiter Spielraum, der am deutlichsten zur Erscheinung tritt in dem gewaltigen Abstand der Stücklöhne im Maßgeschäft und in der Konfektion. Der Arbeiter paßt seine Arbeit dem Lohne an; bei einem niedrigen Stücklohne erreicht er dasselbe Tageseinkommen wie bei einem höheren. Selbst bei den Löhnen der besseren Konfektion würde vielleicht ein städtischer Arbeiter angenähert auf seinen gewöhnlichen Taglohn kommen, wenn er sich nur an die flüchtige Art der Ausführung gewöhnt. Es giebt auch in der Stadt vereinzelte Konfektionsarbeiter.

Die höchsten im Maßgeschäft bezahlten Stücklöhne dürften, von vereinzelten Ausnahmen bei qualifizierter Arbeit abgesehen, die folgenden, dem Lohntarif einer renommierten Schneiderei entnommenen, sein.

1 Lüstre-Rock . . .	10 Mark	1 Frack	14—15 Mark
1 Sacco-Rock . .	12—12,50 „	1 Überzieher . . .	14—15 „
1 Jacket mit Taille .	14 „	1 Havelock . . .	10 „
1 Gehrock	16 „	1 Hose oder Weste .	3,50— 3,60 „

Als ortsübliche Löhne können etwa gelten:

Sacco-Rock . .	10 Mark	Hose . .	3 Mark
Gehrock . . .	14 „	Weste .	3 „
Überzieher .	12—14 „	Frack . .	15 „

Die niedrigsten im Maßgeschäft bezahlten Stücklöhne sind etwa 20 % niedriger als diese. Die Heimarbeiter erhalten in einigen Geschäften eine kleine Aufbesserung der Löhne gegenüber den Arbeitern auf der Werkstätte.

Den Konfektionslöhnen nahe kommen die Löhne, welche vom Unternehmer der Lieferung der Dienstanzüge für Post- und Eisenbahnbeamte an die Arbeiter bezahlt werden. Die Anzüge werden nach Maß angefertigt, was nicht nur auf das Zuschneiden sondern auch auf die Näharbeit von Einfluß ist; denn die Stücke werden niemals so genau geschnitten, daß sie nur einfach zusammengesetzt zu werden brauchen, wie bei der eigentlichen Konfektion. Die Löhne sind folgende:

Schaffnermantel	3 Mark,	Postmantel	3 Mark,	Mantel für höhere Beamte	4 Mark
Schaffnerrock	3,50 „	Postrock	3 „	Rock „ „ „	6 „
Schaffnerhose	1,20 „	Posthose	1,10 „	Hose „ „ „	2 „

Die Arbeiter, welche die Arbeiten um diese Löhne ausführen, sind Landschneider in den Gebirgsdörfern um Ettlingen herum, in Völkersbach, Hohenwettersbach, Langensteinbach u. s. w. Die dort ansässige Schneiderbevölkerung ist die Nachkommenschaft der Militärschneider aus den früheren badischen Militär- und Gendarmeriewerkstätten in Ettlingen, die sich auf die umliegenden Dörfer verheiratet haben. Dadurch, daß die ganzen Familien, Frauen, Söhne, Töchter sich an der Schneiderei beteiligen, und daß die Landwirtschaft, die nebenher betrieben wird, einen Teil der Naturalien zum Unterhalt liefert, können diese Schneider trotz der niederen Löhne bestehen. Drei solche Familien bezogen für Post- und Eisenbahnuniformen in einem Jahre an Löhnen bezw. 1614,20, 1217,10 und 1136,60 Mark. Alle 14 Tage pflegen die Dorfschneider partienweise in gemieteten Fuhrwerken in die Stadt zur Ablieferung ihrer Arbeit und Annahme neuer, sowie zur Besorgung ihrer Einkäufe zu kommen.

Auch die Arbeit für die bessere Konfektion wird von diesen Dorfschneidern angefertigt. Die Löhne hierfür entsprechen ungefähr den obigen d. h. sie betragen reichlich 1/3 der Löhne für Maßarbeit; doch werden auch, selbst aus der Stadt, von bedeutend niedrigeren Löhnen einzelne Fälle berichtet z. B., daß Hosen für 75 Pfennige und Sacco-Röcke für 1,50 Mark angefertigt werden[1].

Die niedrigsten Löhne werden für Militärarbeit bezahlt, so daß auf diesem Gebiete der freie Arbeiter, selbst der bescheidenste, von der Konkurrenz ausgeschlossen ist, und nur in Zuchthäusern die Arbeit gemacht werden kann. Nur Hosen werden von einzelnen Landschneidern für 75 Pfennige das Stück gemacht. Sie bringen davon 4 an einem, vermutlich sehr in die Länge gezogenen Arbeitstage fertig.

Das Einkommen der Schneider wechselt sehr nach Größe des Geschäftes und Zahlungsfähigkeit seiner Kundschaft. Die größten Schneidereien, deren Tuchlager in Auswahl an neuesten Mustern mit den bestausgestatteten Tuchhandlungen konkurrieren, und deren Kundschaft größtenteils den wohlhabenden und reichen Gesellschaftsklassen angehört, sind keine Handwerksbetriebe, die um ihre Existenz nicht zu kämpfen brauchen. Doch giebt es in der Stadt nur eine Schneiderei, auf die diese Charakteristik völlig paßt, daneben einige, die wenigstens als wohlsituiert zu bezeichnen wären. In der großen Mehrzahl der Schneidereien ist die Geschäftslage keine günstige, und, was die Lage noch verschlimmert, die im Fortschritt begriffenen sind vereinzelte

---

[1] Vergl. die Berliner Konfektionslöhne, Socialpolitisches Centralblatt, IV. Jahrg. Nr. 9, S. 104.

Ausnahmen. Dennoch wäre es falsch, die Zukunft des Schneidergewerbes im ganzen für gefährdet zu halten. Darin stimmen Meister und Arbeiter überein, daß eine völlige Verdrängung des handwerksmäßigen Betriebes durch die Konfektion unmöglich ist. Der Unterschied der Qualität zwischen guter Schneiderarbeit und selbst besserer Konfektionsarbeit in Bezug auf sorgfältige Ausführung und passenden Schnitt ist doch zu groß und der Preisunterschied zu klein, als daß der wohlhabende Bürger dadurch verleitet werden könnte, seine Kleider vom Konfektionär zu beziehen. Es wird dieses ebensowenig geschehen, wie, daß der Offizier seine Uniform von der Regimentskammer erhält. Die in der Konfektion verarbeiteten Stoffe sind immer minderwertige, denn aus teuren Stoffen lassen sich keine Marktwaren machen, bei denen es in erster Linie auf Wohlfeilheit ankommt, auch würde ein besserer Stoff das Mißverhältnis zwischen seinem Werte und der konfektionsmäßigen Ausführung nicht dulden. Ein Konfektionsanzug mit Saccorock in der besten Stoffqualität, die überhaupt verarbeitet wird, kommt auf etwa 45 Mark, derselbe Anzug nach Maß gemacht würde um 55 Mark zu haben sein. Die Preisdifferenz ist allein durch die Differenz der Arbeitslöhne bedingt, und die Löhne werden, wie man im Interesse der Arbeiter hoffen darf, nicht weiter sinken. Würden bessere Stoffe gewählt, so würde die Preisdifferenz dieselbe bleiben, also der Unterschied im Verhältnis zum Gesamtwerte immer geringer werden. Dazu kommt, daß die Konfektion sich fast ganz auf die einfachen Schnittformen beschränkt. Saccoanzüge, Überzieher, Schlafröcke, Havelocks u. s. w., Kleidungsstücke, deren passender Schnitt allein von der richtigen Schulterbreite abhängt, sind ihre Lieblingsgegenstände. Taillenröcke müßten in zu vielen verschiedenen Schnittformen auf Lager gehalten werden, und dadurch würden die Verkaufspreise sich zu sehr erhöhen. Auch der Mode in Stoff und Schnitt vermag die Konfektion nicht zu folgen. Eine gefährlichere Konkurrenz als die eigentliche Konfektion bereiten daher dem Handwerk die Konfektions- und Tuchhandlungen, welche Maßschneiderei, oft in bedeutendem Umfange betreiben.

Einen Druck auf die handwerksgemäßen Preise übt auch der kleine halbselbständige Arbeiter aus, der zufrieden ist, wenn sein Arbeitslohn durch einen bescheidenen Gewinn etwas aufgebessert wird. Er fertigt Saccoanzüge schon um 22 Mark an und liefert dazu selber die Zuthaten. Da er für die Zuthaten nach geringster Schätzung 5,50 Mark auslegen muß, so würden ihm in der That nur 16,50 Mark bleiben, während sein Lohn bei Arbeit für fremde Rechnung 16 Mark ist.

Die von der Schneiderinnung beschlossenen Minimalpreise, die übrigens

bei dem geringen Umfang der Innung von geringer Bedeutung sind, und wie alle derartig verabredeten Preise nicht einmal von den Mitgliedern immer streng gehalten werden, sind folgende:

Saccoanzug	30 Mark	Saccorock . .	20 Mark
Anzug mit Gehrock . .	34 "	Gehrock . .	24 "
Leichter Überzieher . .	24 "	Weste . . .	5 "
Schwerer Wintermantel	30 "	Hose . . .	6 "

In diesen Preisen sind die Zuthaten einbegriffen. Diese berechnen sich für einfachen Anzug etwa folgendermaßen.

1 m Zanella à 3 Mark	3	Mark
70 cm Ärmelfutter à 80 Pfennige .	0,56	"
1 m Leinwand	0,70	"
1,5 m Taschenfutter à 50 Pfennige.	0,75	"
1 m Westenfutter	0,70	"
Zwischenfutter für Weste und Ärmel	0,30	"
Knöpfe	0,60	"
Watte u. s. w.	0,09	"
Summe	6,70	Mark.

Faden und Seide im Wert von etwa 30 Pfennige stellt der Arbeiter.

Versuchen wir nach diesen Angaben eine ungefähre Vorstellung vom Jahreseinkommen eines Schneiders zu gewinnen. Angenommen, daß er nur Anzüge im Preise von 30 Mark anfertige und daß er seine Gesellen auf Stück beschäftige, so wird er, beim Arbeitslohn von 16 Mark für den Anzug und 6,70 Mark Auslagen, an jedem Anzug 7,30 Mark für Haushalt und allgemeine Geschäftsunkosten übrig behalten. Nehmen wir für jeden Anzug eine Arbeitszeit von 5 Tagen an, so würde ein Arbeiter in 300 Arbeitstagen 60 Anzüge fertig machen. Jeder Arbeiter, den der Meister während des ganzen Jahres beschäftigt, würde ihm ein Einkommen von 438 Mark bringen. Dazu kommt das Einkommen, das der Meister durch eigne Mitarbeit verdient. Zwei Tage in der Woche sollen auf Maßnehmen, Zuschneiden, Anprobieren und andere Besorgungen gerechnet werden. Es bleiben ihm dann für die Näharbeit etwa 200 Arbeitstage im Jahr, in denen er 40 Anzüge machen kann. An diesen verdient er außer den 7,30 Mark auch die 16 Mark Arbeitslohn, im ganzen also jährlich 932 Mark. Ein Kleinmeister, der im Jahresdurchschnitt mit 2 Gesellen arbeitet, würde darnach über ein Einkommen von 1800 Mark für Haushalt, Werkstattmiete und andere Generalunkosten verfügen.

Diese Berechnung macht natürlich auf Genauigkeit keinen Anspruch,

dazu sind ihre Grundlagen zu schematisch und zu wenig der bunten Wirklichkeit entsprechend, trotzdem aber beweist sie jedenfalls, daß das rein gewerbliche Einkommen aus einem kleinen Schneidergeschäfte ein dürftiges ist. Die Rechnung würde sich anders gestalten, wenn wir Arbeiter auf Wochenlohn und wiederum anders, wenn wir das Vorhandensein eines eigenen Stofflagers oder wenigstens den Kommissionsverkauf von Stoffen angenommen hätten. Weit entscheidender für die Höhe des Geschäftseinkommens als Arbeitslöhne, Kosten und kaufmännische Gewinne, ist jedoch der Preis, den das Geschäft vermöge seiner technischen Leistungsfähigkeit, der Geschäftsgewandtheit seines Meisters, seiner Ausstattung und seines Renommees erzielt. Die Preise steigen im allgemeinen mit der Größe der Geschäfte; jedenfalls drücken nicht die großen sondern die kleinen Geschäfte die Preise. Ein Anzug, der in einem Geschäfte mittlerer Größe mit 60 Mark bezahlt wird, kostet in einer renommierten großen Schneiderei vielleicht 80 Mark. Mag die Arbeit vielleicht sorgfältiger, mögen die Zuthaten besser sein, jedenfalls steht der Zuwachs der Kosten zu der Erhöhung in keinem Verhältnis. Diese größeren Geschäfte dehnen ihre Kundschaft weit über das Gebiet der Stadt aus; sie besitzen feste Kunden in Baden-Baden, Straßburg, Heidelberg, Mannheim, Wiesbaden. Die aus den Reisen zum Maßnehmen und Anprobieren entstehenden Kosten werden auf die Preise geschlagen; ein Beweis, daß diese Kunden nicht auf möglichst niedrige Bemessung der Preise rechnen.

Eine besondere Stellung unter den Schneidergeschäften nimmt das oben erwähnte Unternehmen ein, welches für Post- und Eisenbahn die Dienstuniformen liefert. Die Inhaber des Geschäftes sind Kaufleute. Bezüglich der Postuniformen arbeiten sie nur im Auftrag eines Tuchgeschäftes, die Lieferung der Eisenbahnuniformen dagegen haben sie in eigener Unternehmung. Beide Lieferungen erstrecken sich über ganz Baden. Da nach Maß gearbeitet wird, so sind Reisende notwendig, die zum Zweck des Maßnehmens das ganze Land bereisen müssen; in der Regel jedoch werden die Maße von den Empfängern der Kleider eingesandt. Da diese Arbeiten im Submissionswege vergeben werden, so sind die Gewinne an den einzelnen Stücken nicht groß, zumal nicht bei den Postuniformen, wo sie mit dem Tuchlieferanten geteilt werden müssen. Nur die Menge der zu liefernden Stücke macht das Geschäft vielleicht dennoch annehmbar. Die Preise für die Postuniformen betragen nur 22,90 Mark für den Rock, 10,50 Mark für die Hose und 29,50 Mark für den Mantel. Es würde unmöglich sein, um diese Preise die Lieferung zu übernehmen, wenn nicht diese nur ein Nebengeschäft wäre, das sich zweckmäßig einem anderen Geschäfte anschließt,

aus welchem bessere Einkünfte fließen. Dieses besteht in der Schneiderei von Militäruniformen und dem Handel mit Militäreffekten aller Art für Offiziere und Einjährige. Die Reisenden haben zugleich die Aufgabe, Militärkunden in allen Landesteilen aufzusuchen. Die Preise — für einen Infanterieoffizierwaffenrock 60 bis 63 Mark, für eine Hose 25 bis 31,50 Mark, für einen Mantel 63 bis 120 Mark — entsprechen den höchsten in der Civilschneiderei bezahlten. Die Militäruniformen werden von städtischen Arbeitern zu Löhnen hergestellt, die mit denen anderer guter Maßschneidereien auf gleicher Stufe stehen.

5. Schuster.

Die Schuhmacherei, der Zahl der Betriebe nach immer noch das verbreitetste Kleingewerbe, gehört zu denjenigen, bei denen der Rückschritt am deutlichsten zu Tage tritt. Es kam je ein Betrieb

im Jahre	1842	1861	1882	1893	
auf ungefähr	190	250	190	310	Einwohner.

Dabei zeigt auch die Arbeiterzahl, wenigstens im letzten Jahrzehnt, eine bedeutende Abnahme. Im Jahre 1882 waren in den handwerksmäßigen Betrieben 211 Arbeiter beschäftigt. Nach einer vom Verein deutscher Schuhmacher im Jahre 1890 veranstalteten Erhebung waren in 205 Betrieben nur 187 Arbeiter vorhanden. Dies deutet auf eine Abnahme der durchschnittlichen Betriebsgröße, was durch andere Beobachtungen bestätigt wird. In den sechziger Jahren noch waren Schuhmacherwerkstätten mit 10 bis 20 Arbeitern keine Seltenheit; im Jahre 1882 wurden nur 2 Betriebe mit mehr als 5 Arbeitern gezählt, und mehr als 2 oder 3 von dieser Größe sind auch heute nicht vorhanden. Schon 1882 bildeten Alleinbetriebe die Mehrzahl mit 170 von 278 und dieses Zahlenverhältnis hat sich inzwischen nicht zu Gunsten der Gehilfenbetriebe gebessert. Eine Verschlechterung war jedoch auch nicht zu konstatieren. Ein großer Teil der Alleinarbeiter hat Nebenbeschäftigung als Zeitungsträger, Ausläufer, Laternenanzünder, Kirchendiener, Händler u. s. w.

Der Rückgang der Arbeitsgelegenheit, der sich in diesen Zahlen ausspricht, bezieht sich ausschließlich auf Neuarbeit. Nach Angaben aus Arbeiterkreisen wären nur 18 Betriebe vorhanden, die während des ganzen Jahres mindestens einen Arbeiter auf Neuarbeit beschäftigen. Von seiten der Meister wurde die Zahl höher geschätzt. Jedenfalls ist sie eine auffallend geringe. Nur 6 Betriebe beschäftigen dauernd mehrere Arbeiter auf

Neuarbeit und nur in den 2 oder 3 größten Geschäften ist die Neuarbeit überwiegend. Im kleinen Geschäft mit einem Arbeiter werden durchschnittlich in der Woche 2 Paar neue Stiefel angefertigt und die meisten Alleinbetriebe beschränken sich fast ganz auf Ausbesserungsarbeit. In dieser konkurrieren mit den handwerksmäßigen Betrieben nur die Schuhwarenhandlungen, die zum teil Reparaturarbeiter eingestellt haben, angeblich notgedrungen, weil viele Schuhmacher die Reparatur von Fabrikstiefeln verweigert hätten. Es mag sein, daß im Beginn der Einführung der Fabrikware Schuhmacher in dieser Weise den Kampf gegen die Fabrik zu führen versuchten, jetzt, wo sie sich in ihr Schicksal ergeben haben, dürfte es kaum mehr vorkommen.

Ebenso war es ein taktischer Fehler der Schuhmacher im Kampfe gegen die Fabrik, daß sie sich gegen den Handel mit Fabrikware neben der eignen Produktion so lange verschlossen. Sie hätten einen großen Teil des Schuhwaren-Handels an sich bringen und das Aufkommen von Specialhandlungen einigermaßen beschränken können, wenn sie rechtzeitig in dem Handel Ersatz für den Rückgang der Produktion gesucht hätten. Das Bedürfnis der Verbindung wenigstens der Reparatur mit dem Handel, wird ja durch die Thatsache nachgewiesen, daß sämtliche Handlungen Reparatur annehmen, auch wenn sie keine eigne Reparaturwerkstätte besitzen. Jetzt giebt es reichlich 20 Schuhmachereien, die auch Handel mit Fabrikstiefeln treiben, neben ungefähr eben so vielen reinen Schuhwarenlagern, welche den weitaus größten Teil des Handels in Händen haben. Den Handel empfiehlt schon der Umstand, daß der Handelsgewinn den Produktionsgewinn übertrifft. Nach der Jahresrechnung des Schuhwarengeschäftes des Lebensbedürfnisvereins vom Jahre 1892 betrug der Gewinn an diesem Geschäfte für den Verein 4817 Mark, wozu, um den Rohgewinn eines gleichgroßen Privatgeschäftes zu erhalten, noch die 1442 Mark Verkaufsprovisionen gerechnet werden müssen, macht zusammen 6259 Mark. Der Umsatz betrug 28916 Mark, der Wert des Warenbestandes am Anfang des Jahres 7167 Mark, am Ende desselben 8035. Der Zins des Betriebskapitales zu 5 % gerechnet betrug demnach nur etwa 400 Mark. Subtrahieren wir diese vom Gewinn, so verbleiben 5859 Mark, also 20 % des Umsatzes. In einem kleineren Geschäfte würde der Inhaber diesen Gewinn fast kostenlos beziehen, da er selber den Handel führen könnte. Es ist zweifellos und wird unten noch genauer nachgewiesen werden, daß der Gewinn im Schuhmachergewerbe erheblich hinter dem Handelsgewinn zurückbleibt.

Wie im Schneidergewerbe, so besteht auch in der Schuhmacherei das System der Heimarbeit, jedoch hier in geringerer Ausdehnung. Von den

187 im Jahre 1890 gezählten Arbeitern waren nur 27 „auf Logis" beschäftigt. Es sind nur die besten, meistens ältere verheiratete Arbeiter, die auf Logis beschäftigt werden, und eine weitere Ausbreitung dieses Arbeitssystems soll nicht stattfinden, vielmehr auch hier die Tendenz zur Rückkehr zur Werkstatt obwalten. Eine natürliche Schranke des Systems liegt übrigens schon darin, daß nur Neuarbeit aus dem Hause gegeben wird. Die Logisarbeiter nehmen gelegentlich, besonders in den stillen Geschäftszeiten, nach Neujahr und im Hochsommer, auch Arbeit auf eigne Rechnung an.

Die Neuarbeit wird ausschließlich nach Stücklohn bezahlt, von den Reparaturen meistens auch die wichtigste derselben, das Besohlen (Sohle und Fleck). Erst in neuester Zeit haben vereinzelte Betriebe das Stücklohnsystem bis auf die kleinsten Reparaturen auszudehnen versucht. Die Arbeiterstatistik von 1890 giebt an, daß 60 bis 70 Arbeiter auf Accordarbeit beschäftigt waren. Der Wochenlohn eines Accordarbeiters beläuft sich auf etwa 15 Mark. Die auf Zeitlohn beschäftigten Arbeiter erhalten in der Regel Kost und Logis beim Meister. — Die tägliche Arbeitszeit ist in der Schuhmacherei länger als in irgend einem anderen Gewerbe: Sie beträgt durchschnittlich 13 Stunden und verläuft ohne geregelte Pausen.

Der Arbeitsprozeß in der Schuhmacherei läßt sich ungefähr folgendermaßen beschreiben:

Der Meister nimmt Maß und richtet darnach den Leisten her. Von seinem Geschick in der Ausführung dieser Arbeit hängt zumeist das Schicksal des Schuhmachers ab; jeder Fehler treibt einen normalfüßigen Kunden der Fabrik in die Arme, einen anderen dem Konkurrenten zu. Das richtige Maßnehmen besteht nicht nur in einem Ausmessen der Dimensionen des Fußes, sondern in einem sachverständigen Studium der Eigentümlichkeiten desselben mit Hilfe von Sohlenabdrücken und Zeichnung. Das Abformen in Gips wird allgemein für eine nur auf den Schein größerer Exaktheit berechnete Weitläufigkeit gehalten. Sicherlich kann ein geübtes Auge dieses Hilfsmittel entbehren. Der Leisten muß nun gemäß den gemachten Beobachtungen hergerichtet werden. Die käuflichen Holzleisten werden zu dem Zwecke zurecht geschnitzt oder durch aufgenagelte und abgeschärfte Lederstücke zur richtigen Form ergänzt. Für jeden ständigen Kunden wird auf diese Art ein Leisten hergerichtet und aufbewahrt, sodaß der Leistenvorrat eines vielbeschäftigten Schuhmachers ein außerordentlich großer wird. Das Vorhandensein eines passenden Leistens fesselt den Kunden ans Geschäft.

Die zweite Arbeit des Meisters ist sodann das Zuschneiden des Schaftes nach dem Leisten, eine minder schwierige Arbeit, sofern sie die richtige Form

des Schaftes betrifft, schwierig immerhin, sofern es sich hierbei um die zweckmäßigste Ausnützung des Leders handelt. Eine Haut ist nicht wie ein Stück Tuch eine homogene Schicht, sondern jede Stelle derselben hat ihre besondere Eigentümlichkeit und Qualität, und da gilt es, jede Stelle in geeignetster Weise zu verwerten. Nur die Mitte der Haut, der sog. Kern, ist für feine Schäfte verwendbar. Der Rand dient für Futter, Flicken und ähnliche Zwecke. Nur in einem für verwöhnteste Kundschaft arbeitenden Geschäfte wird er als Abfall verkauft. Auch die Auswahl der für die verschiedenen Stiefelsorten geeignetsten Häute ist wichtig, und daher die Verfügung über einen größeren Vorrat verschiedener Hautarten eine Bedingung wirtschaftlichsten Materialverbrauchs.

Nach dem Urteil von fachkundigen Schuhmachern und von Lederhändlern besitzt nicht die Hälfte der Schuhmacher die nötige Lederkenntnis; die Mehrzahl sei leicht zu betrügen. Die Vermittlung der Lederkenntnis sowie der Kunst des Ausschnitts geschieht durch Fachschulen, einzelne Lehrkurse oder, zum Ersatz dieser, durch Fachzeitschriften und Lehrbücher. Zur Werkstattlehre gehört sie nicht. Früher hielt die Innung Lehrkurse im Maßnehmen, Leistenherrichten und Zuschneiden durch besoldete Lehrer ab, doch hinderte unter anderen Umständen der Gegensatz zwischen Meister und Arbeiter sowie die durch die üble Lage des Gewerbes erzeugte Interesselosigkeit der letzteren eine gedeihlige Beteiligung. Diese Hindernisse, ausgenommen die auch in Meisterkreisen verbreitete Mutlosigkeit, stehen nicht den von der Gewerbehalle mit Unterstützung der Regierung eingerichteten, von einem einheimischen Meister geleiteten Meisterkursen entgegen, deren im Jahre 1894 2, mit zusammen 31 Teilnehmern aus dem ganzen Lande, abgehalten wurden.

Das Walken der Schäfte ist eine Specialität. Nur der größte handwerksmäßige Betrieb ist mit einer Walkmaschine ausgerüstet und hier walkt der Meister die Zugstiefelschäfte selber, die Schäfte der Rohrstiefel werden auch von dieser Schuhmacherei dem Walker übergeben. Ein Walker genügt dem Bedarf der ganzen Stadt, weil die meisten Schäfte fertig gewalkt vom Lederhändler oder der Fabrik bezogen werden.

Selbst das Nähen der Schäfte wird in den meisten Schuhmachereien nicht besorgt. Fertig genäht werden vor allem die zusammengesetzten und verzierten Schäfte vom Lederhändler gekauft oder sie werden nach Maß von Specialisten hergestellt. Es sind 6 Schäftemacher vorhanden. Zum Herstellen der Schäfte im eignen Betriebe ist eine besondere Nähmaschine notwendig. Die überall vorhandene, für Flickarbeit unentbehrliche Cylindermaschine genügt nicht für diesen Zweck. Außerdem kann mit Vorteil nur

der selber Schäfte machen, der Leder in größeren Partien zu kaufen vermag und genügenden Absatz hat, um gleichzeitig einige Häute zu Schäften verschneiden zu können. Den einzelnen Schaft zum Walker zu tragen, wäre Zeitverschwendung. Selbst eine der größten Schuhmachereien bezieht die feinsten Schäfte gewalkt, aber nicht genäht aus Frankreich.

In jedem Falle erhält der Arbeiter den Schaft fertig vom Meister, ob dieser ihn selber zuschneidet und steppt, oder ob er ihn ganz oder halbfertig kauft. Ein besonderer Arbeiter für das Zuschneiden und eine Arbeiterin für das Steppen sind nur in einem oder zwei Geschäften vorhanden, im allgemeinen ist, wo überhaupt Schäfte gemacht werden, auch das Steppen Arbeit des Meisters. Unter Schäften sind hier hauptsächlich die kurzen Schäfte der Zugstiefel zu verstehen; die der Rohrstiefel werden dem Arbeiter meistens in zwei Teilen übergeben, sodaß er noch die beiden Seitennähte zu machen hat. Von diesen unbedeutenden Ausnahmen abgesehen, ist der Schuhmachergehilfe lediglich Bodenarbeiter. Außer dem Schafte mit dessen Nebenteilen, dem Unterstemm, einem aus Leder bestehenden Zwischenfutter zwischen dem unteren Teil des Schaftes und dem leinenen Futter desselben, und der Kappe erhält er die Sohle, die Absatzflecke und die Brandsohlen fertig zugeschnitten.

Das Zuschneiden dieser Teile ist ebenfalls Meisterarbeit und wird immer von der Hand verrichtet, ausgenommen in einem Geschäfte, das mit einer Stanze ausgerüstet ist, auf welcher Absatzflecke, Kappen und, für Reparaturen, Gelenkleder (das Stück zwischen Vordersohle und Absatz) geschnitten werden. Das Ausstanzen der Sohlen geht im Kleinbetriebe nicht an; es müßten zu viele verschiedene Stanzmesser vorhanden sein. In demselben Betriebe, der mit allen im Handwerk verwendbaren Maschinen ausgerüstet, und überhaupt in Bezug auf Werkstatteinrichtung mustergültig ist, wird das Sohlleder vor dem Zuschneiden mittelst einer Lederwalze derselben Art, wie sie auch im Fabrikbetriebe verwendet wird, gepreßt, und dadurch das Klopfen der Sohle dem Arbeiter wesentlich erleichtert. Zur Beseitigung des zeitraubenden und namentlich auch der Nachbarschaft lästigen Klopfens sind in neuester Zeit, vielfach auch in kleinen Betrieben, kleine Lederwalzen mit runder Walze eingeführt worden, welche die zugeschnittene Sohle pressen und runden. Doch bleiben Viele, die die Anschaffungskosten für die Sohlenwalze (35 bis 45 Mark) wohl erschwingen könnten, bei der alten, angeblich besseren Klopftechnik.

Dem Bodenarbeiter bleibt also außer dem Walzen oder Klopfen der Sohle, das Zwicken des Schaftes über den Leisten, das Annähen des Rahmens, eines Lederrandes an der Vordersohle, das Annähen der Sohle

an den überstehenden Rand des Rahmens und die Befestigung des Absatzes sowie die verschiedenen Abputzarbeiten des Randes von Sohle und Absatz und der Sohlenfläche. Bei ordinären Stiefeln wird die Sohle mit Holzstiften ohne Rahmen direkt an dem Schafte befestigt. Dieselben Arbeiten, nur etwas vereinfacht durch die Beibehaltung einzelner Teile der alten Sohle, insbesondere des Gelenkleders, wiederholen sich bei der Hauptreparatur, dem Besohlen und Flecken. Hierbei wird öfter als bei der Neuarbeit das einfachere Befestigungsverfahren der Sohle durch Holzstifte angewendet.

Unerwähnt blieb bisher eine kleine mechanische Schuhfabrik. Sie arbeitet mit 28 Arbeitern und Arbeiterinnen und ist mit den üblichen Maschinen, ausgenommen die Zwickmaschine, ziemlich vollständig ausgerüstet. Die Triebkraft liefert ein Gasmotor. Alle Sorten Schuhwaren werden hergestellt.

Über den Produktionsgewinn des Handwerksmeisters wurden von einem Schuhmacher folgende Kalkulationen aufgestellt. Die Herstellung von einem Paar Herrenstiefel mit Gummizügen aus Kalbleder mit doppelter, genähter Sohle, Größe Nr. 42, verursacht darnach folgende Kosten:

Der Schaft	5,—	Mark,
der Boden	4,—	"
das Überstemm	0,15	"
die Futterbrandsohlen	0,15	"
die Schwillen (Eisenstifte zur Befestigung des Absatzes)	0,03	"
der Arbeitslohn	3,80	"
Summe	13,13	Mark.

Das Paar wird hergegeben um den Preis von 16 Mark. Der Gewinn beträgt demnach, die Generalunkosten nicht gerechnet, 2,87 Mark.

Die Kosten für das Besohlen und Flecken specifizieren sich folgendermaßen: Es kostet

die Sohle	1,30	Mark,
der Fleck	0,28	"
die Schwillen	0,03	"
der Arbeitslohn	1,—	"
Summe	2,61	Mark.

Bei einem Preis von 3,30 Mark würde also, wieder ohne Generalunkosten zu rechnen, der Gewinn 69 Pf. betragen.

Beide Berechnungen entsprechen nicht genau den wirklichen Verhält-

nissen, doch dürfte es unmöglich sein, bei der Mannigfaltigkeit der Qualitäten des Materials und der Verschiedenheit der Arbeitslöhne allgemeingültige oder dem Durchschnitt entsprechende Kostenrechnungen aufzustellen. Die obigen stellen etwa Normalfälle dar. Ein guter Schaft kostet, vom Lederhändler bezogen, 4,80 Mark, der Preis einer Halbsohle zum Besohlen ist im allgemeinen nur 1 Mark bis 1,20 Mark. Auch der Arbeitslohn ist für den gewöhnlichen Betrieb mit 3,80 Mark etwas zu hoch angegeben. Dafür werden aber auch die angegebenen Preise nicht immer erzielt. Es werden auch schon Stiefel um 15 Mark gemacht und das Besohlen und Flecken um 3 Mark besorgt. Die aus obiger Berechnung sich ergebenden prozentischen Gewinne würden also angenähert auch bei geringerem Anschlag der Einzelposten richtig bleiben. Der Gewinn beträgt bei Neuarbeit kaum 22 %, bei der Reparatur 27 % der Kosten, bei dem geringen Umsatz in der Schuhmacherei ein bescheidener[1].

Aus diesen Gewinnprozenten ist nicht etwa zu schließen, daß die Reparaturarbeit für den Schuhmacher profitabler wäre als die Neuarbeit. Um darüber ein Urteil zu gewinnen, muß die Arbeitszeit berücksichtigt werden. Um ein Paar der oben berechneten Stiefel herzustellen, braucht ein Arbeiter 1¼ bis 1½ Tag. Der Meister würde also, die obigen Zahlen als richtig angenommen, durch die Beschäftigung eines Gesellen wöchentlich 11,48 bis 13,78 Mark verdienen, während der Arbeiter in dieser Zeit 15 bis 18 Mark als Lohn erhält. Das Besohlen und Flecken eines Stiefels erfordert eine Arbeitszeit von ⅓ bis ½ Tag und der wöchentliche Verdienst des Meisters bei dieser Arbeit wäre also nur 8,28 bis 12,32 Mark, während der Lohn des Arbeiters 12 bis 18 Mark be-

[1] Es ist in den Kleingewerben üblich, den Gewinn in Prozenten der Kosten zu berechnen, den das einzelne Produkt verursacht, ohne Rücksicht auf die zur Produktion notwendige Zeit, welche den jährlichen Umsatz mitbestimmt. Darum sind die verschiedenen Gewerbe in Bezug auf ihre Rentabilität nicht nach diesen Gewinnprozenten zu vergleichen. Ein Gewerbe wie die Metzgerei, bei welchem der Wert des Materiales die Produktionskosten so bedeutend überwiegt und der Umsatz ein so bedeutender ist, kann sich mit einem viel geringeren prozentischen Kostengewinn begnügen, wie ein Schuhmacher, der vielleicht nur 1/10 des Umsatzes hat. Dennoch wird der Fehler, nach dem Kostengewinn ohne Rücksicht auf die Zeit die Rentabilität der einzelnen Geschäfte innerhalb des Gewerbes — ganz abgesehen vom Vergleich der Gewerbe untereinander — fortwährend von den Gewerbtreibenden gemacht und giebt zu vielen Selbsttäuschungen Anlaß. — In der Möglichkeit, sich beim größeren Umsatz mit einem geringeren Gewinne begnügen zu können, liegt auch ein Hauptgrund der Überlegenheit des Großbetriebes. Die Vergrößerung des Umsatzes ist oft mehr als die Kostenersparnis am einzelnen Stück ausschlaggebend.

trüge. Es ist also für beide Teile die Neuarbeit vorteilhafter. — Aus diesen Berechnungen ergiebt sich zugleich, daß wir den oben zu 20 % berechneten Handelsgewinn aus dem Schuhwarenhandel nicht unmittelbar mit dem prozentischen Kostengewinn der Produktion vergleichen dürfen. Da der An- und Verkauf unvergleichlich weniger Zeit erfordert als die Produktion, so ist der Handelsgewinn ohne Zweifel trotz der geringeren Prozentziffern der größere.

Die Lage des Schuhmachergewerbes ist aber weder aus den absoluten noch aus den prozentischen Gewinnen abzuleiten. Wenn genügend Arbeit vorhanden wäre, um regelmäßig 2 oder 3 Arbeiter in jedem Betriebe zu beschäftigen, dann würde der Schuhmacher, an eine bescheidene Lebensführung seit jeher gewöhnt, auch bei bloßer Reparaturarbeit bestehen können. Es sind jedoch Fälle glaubhaft berichtet, in denen Schuhmacherfamilien in der stillen Zeit im Hochsommer in einer Woche 15, 11 ja 6 Mark Einnahme — nicht Gewinn — hatten, und daß Meister ihren Gesellen nicht den Wochenlohn bezahlen konnten. Daher der massenhafte Übergang der Schuhmacher zur Fabrikarbeit jeder Art, oft schon unmittelbar nach bestandener Lehre, daher die vielen wenig ansehnlichen Nebenbeschäftigungen, daher bei dem Reste die Preisdrückerei, das Arbeiten mit minimalem Gewinn, nur um überhaupt Arbeit zu erhalten. Wie in der Schneiderei, so sind auch in der Schuhmacherei die Preise im allgemeinen um so niedriger, je kleiner die Betriebe. Ein Schuhmachergeschäft mit durchweg reichen Kunden erhält für ein Paar Stiefel 18 Mark, andere noch gute Geschäfte erhalten für den gleichen Stiefel 16 Mark, noch kleinere machen ihn für 15 und vielleicht schon 14 Mark, dann natürlich auch in geringerer Qualität des Materials und der Ausführung. An Pfuschern ist kein Mangel.

Ein Fall von auffallender Preisreduktion hat in neuester Zeit in Schuhmacherkreisen viel Aufsehen erregt. Ein Schuhmacher erklärte in Zeitungsannoncen das Reparaturgeschäft zu seiner Specialität, was es vielleicht schon vorher war, und setzte den Preis für Besohlen und Flecken, der sonst im Minimum 3 Mark beträgt, auf 2,70 Mark herunter. Dadurch erwarb er sich in kurzer Zeit eine so große Kundschaft, daß er vorübergehend 10 Arbeiter in Accord beschäftigen konnte. Für alle Arbeiten, bis zu den kleinsten Reparaturen waren Accordlöhne festgesetzt, etwas niedriger als die sonst üblichen, doch kamen die Arbeiter bei denselben auf den gleichen Wochenverdienst wie in anderen Geschäften. Der Lohn für Sohle und Fleck z. B. beträgt nur 85 Pf. anstatt sonst 1 Mark. Dennoch betrug der Wochenlohn eines Arbeiters, im Durchschnitt von 15 Wochen, 15 Mark,

war also dem sonst erreichten gleich. Das verwendete Material ist, wie unverdächtige Zeugen konstatierten, nicht schlecht, wenn auch nicht erster Qualität. Nach allem ist die Ersparnis an Lohn und Material nicht so groß, daß sie, beim ohnehin kärglichen Verdienst des Schuhmachers, eine so erhebliche Reduktion des Preises rechtfertigen könnte; ja selbst wenn der Herabsetzung des Preises eine gleiche Verminderung der Kosten gegenüberstände, wäre jene nicht zu rechtfertigen. Ein Einzelner kann sie durchführen, falls es ihm gelingt, seinen Umsatz entsprechend zu vergrößern. Als allgemeine Maßregel wäre die Herabsetzung der Preise undenkbar ohne Verschlechterung der Lage des ganzen Handwerks. Nur einem Geschäftsprincip des betreffenden Reparaturgeschäftes wäre allgemeine Verbreitung zu wünschen, dem Bestehen auf Barzahlung seitens der Kunden bei Empfang der Ware.

Die Zukunft des Schuhmachergewerbes wird von keiner Seite günstig beurteilt. Technisch hat die Fabrik das Handwerk vollkommen erreicht und die Preise der Fabrikware sind bei der besten Qualität um 12½ % niedriger als handgemachte Stiefel; ein Fabrikstiefel bester Qualität kostet 14 Mark, der gleiche Stiefel auf Bestellung vom Schuhmacher 16 Mark. Bei den geringeren Qualitäten ist der Unterschied noch größer; denn je billiger das Material, desto mehr fällt die Ersparnis an Arbeitslohn ins Gewicht, auch wird ein Stiefel aus geringerem Material überhaupt weniger sorgfältig ausgeführt. Die Hoffnung, daß das Kleingewerbe nicht völlig von der Fabrik verdrängt werde, beruht nun auf folgenden Erwägungen: Erstens, sei der Preisunterschied der besten Qualitäten nicht groß genug, um den reicheren Konsumenten, bei den unzweifelhaften Vorzügen eines nach Maß gemachten gutsitzenden Stiefels, dem Handwerk abwendig zu machen; zweitens, bleibe die große Zahl der irgendwie abnormen oder empfindlichen Füße an das Handwerk gebunden; und drittens, bleibe die Reparaturarbeit dem Handwerk erhalten. Jedenfalls sind alle drei die Entwicklung des Großbetriebes bezw. den Rückschritt des Handwerks sehr stark retardierende Momente.

6. Hutmacher.

Die Hutmacherei ist als Beispiel eines in Karlsruhe vollständig verschwundenen Produktionszweiges bemerkenswert. Die vorhandenen Geschäfte, die sich zum Teil noch auf dem Aushängeschilde Fabriken nennen, sind lediglich Handlungen. Dieses gilt sowohl von der Filzhut- wie von der Strohhutmacherei. Selbst die Reparatur der Filzhüte, sofern es sich nicht

um Kleinigkeiten, wie die Erneuerung eines Bandes handelt, wird durch die Geschäfte nur an die Fabriken vermittelt. Für das Waschen und Umnähen der Strohhüte jedoch hat sich in neuester Zeit wieder ein kleiner Alleinbetrieb, mit Nähmaschine und den notwendigsten Formen versehen, eingerichtet, der für die Strohhuthandlungen einen Teil der Reparaturen besorgt.

Die Fabrikation von Filzhüten wurde schon Anfang der siebziger Jahre allgemein aufgegeben. Die Produktion der Cylinderhüte, die zur Hauptsache mit der Hand gemacht werden und noch kleingewerblich produziert werden können, wurde noch ein Jahrzehnt etwa weiter betrieben.

Ein Umstand, der auf anderen Gebieten der Produktion im kleinen günstig ist, die Mannigfaltigkeit und der rasche Wechsel der Formen durch die Mode, hat in der Hutmacherei den Untergang des Kleinbetriebes herbeigeführt. Der Modenwechsel hat eine fortwährende Erneuerung des Geschäftsinventars zur Folge, das sich beim bloßen Reparaturgeschäft nicht hinreichend ausnutzen läßt. Dazu kommen die Vorteile einer außerordentlichen Materialersparnis bei der Färberei im großen.

Die billige Massenproduktion wurde außerdem durch die Einführung des früher unbekannten Wollfilzes außerordentlich gefördert.

7. Kürschner.

Auch das Kürschnergewerbe hat in neuerer Zeit einen bedeutenden Schritt zum bloßen Handelsgewerbe hin gemacht; immerhin ist dem mittleren und kleinen Betriebe ein Rest der Produktion verblieben.

Das Gerben, Rupfen, Scheren und Färben der Pelzfelle, ehemals ein Hauptbestandteil der handwerksmäßigen Kürschnerei, ist vollständig an die Großbetriebe in der Nähe der Pelzmärkte — Leipzig — übergegangen, die in mancherlei Specialitäten, manchmal sehr specieller Art, wie Schwarzfärbereien, Braunfärbereien, sich sondern. Die teilweise gesundheitsschädliche und, wie ein Kürschner sich ausdrückte, menschenunwürdige Arbeit der alten Technik, wie die Arbeit im Tretstock, ist hier durch die Maschine beseitigt. Dem Kleinbetriebe ist nur die weitere Verarbeitung der Felle zu Pelzwaren, Kragen, Mützen, Muffen, Teppichen, sowie zum Füttern und Besetzen von Kleidungsstücken, verblieben. Das Handwerkszeug des modernen Kürschners ist dadurch sehr einfach geworden, es besteht in Metallkamm, Schere und Nadel.

Nur ein Geschäft in Karlsruhe betreibt allseitig und in größerem Um-

fange die Herstellung von Pelzwaren und besitzt eine Schneiderwerkstätte für pelzverbrämte Damenmäntel. Es ist das einzige, das sich auch im Handel lediglich auf Pelzwaren beschränkt. Die übrigen fünf Geschäfte betreiben neben geringerer Produktion und neben dem überall mit der Kürschnerei verbundenen Aufbewahrungsgeschäft für Pelzsachen, Handel mit Hüten, Mützen, Kravatten, Schirmen und ähnlichen Artikeln.

Außerdem werden die billigen, der Konfektionsware im Schneidergeschäft entsprechenden Pelzwaren in vielen Bazargeschäften feil geboten.

Der Konsum an Pelzwaren, ehemals den reicheren Klassen vorbehalten, hat sich in neuerer Zeit, begünstigt durch die billige Konfektionsware, über alle Gesellschaftsklassen ausgedehnt, zugleich mit der Neigung, auch des wohlhabenderen Publikums, nur dem Billigen nachzugehen und nach guter, echter Ware weniger zu fragen. Gerade in der Kürschnerei, bei deren teurer Ware sie sich in besonderem Maße geltend macht, wird über diese Neigung noch mehr als in anderen Geschäftszweigen Klage geführt.

Die nach der alten Gewerbegliederung mit der Kürschnerei verbundene Kappen-(Mützen-)macherei hat sich gänzlich von ihr abgesondert und in Civilmützen- und Militärmützenmacherei specialisiert.

8. Barbier, Friseur und Perückenmacher.

Das stabilste aller Kleingewerbe ist das der Barbiere und Friseure; das zeigt sich schon an der konstanten relativen Anzahl der Betriebe. Es war vorhanden je ein Betrieb

im Jahre	1842	1861	1882	1894	
auf	1320	1340	1370	1300	Einwohner.

Die Größe der Betriebe hat im letzten Jahrzehnt im Durchschnitt um ein geringes zugenommen: 1882 kamen auf 38 Betriebe 64 Gehilfen, 1893 auf 59 Betriebe 118 Gehilfen und Lehrlinge. Zwei Barbiere haben je zwei Barbierstuben. Nur in einem dieser Geschäfte überschreitet die Zahl der Gehilfen die Zahl 5, sonst sind selten mehr als 3 vorhanden.

Die wesentlichste Änderung im Barbiergewerbe während des letzten Menschenalters ist die allgemeinere Verbreitung und luxuriösere Ausstattung der Kabinette. Das Aufsuchen der Kunden in ihrem Hause hat bedeutend abgenommen, und es gilt, im Gegensatz zu früher, jetzt als das vornehmere, weil es das seltenere und teuerere geworden ist. Nur drei Barbiere haben kein offenes Geschäft. Die Geschäftskosten sind durch diese Wandlung bedeutend gestiegen. Ein Geschäftslokal mit Wohnung kostet je nach Lage etwa 600 bis 3000 Mark an Mietzins.

Eigentümlich ist die Gestaltung der Preise im Barbiergewerbe; mehr als irgendwo anders variieren sie, nicht nur von Geschäft zu Geschäft, sondern selbst im gleichen Geschäft werden die Preise manchmal nach der Vornehmheit, oder wenigstens nach dem vornehmen Aussehen der Kunden, abgestuft. So wechseln die Preise für Rasieren zwischen 10 und 20 Pf. und für Haarschneiden zwischen 20 und 80 Pf. Ein Vorschlag der Innung, gleiche Preise für alle Geschäfte einzuführen, scheiterte an der Natürlichkeit dieser progressiven Skala.

Das Perückenmachergeschäft ist nur ein Rudiment aus vergangener Zeit. Die Produktion ist auf verschwindende Ausnahmen beschränkt. Der Bedarf betrifft hauptsächlich sog. Theaterperücken und diese werden wohl ausnahmslos fertig von den Fabriken bezogen, auch nicht zum Verkauf, sondern meistens nur zum Vermieten für Maskenbälle und ähnliche Fälle. Aber auch die einfacheren Haararbeiten, wie die Anfertigung falscher Zöpfe, ist durch die Abneigung der Damen gegen das Tragen falscher Haare bezw. durch die herrschende Mode der einfachen Frisuren auf ein Minimum eingeschränkt. Neben dem unmittelbaren Einnahmeausfall erwächst daraus den Friseuren außerdem noch dadurch ein Schade, daß sie ihre Arbeiter in den vielen Pausen des Barbiergeschäftes nicht mehr ausreichend zu beschäftigen vermögen. Auch das Damenfrisiergeschäft leidet unter der herrschenden Mode. Der Friseur teilt diese Arbeit mit einigen Friseusen.

Als Nebengewerbe wird in einigem Umfange in vier oder fünf Betrieben noch die niedere Chirurgie, Verbinden von Wunden, Heilung von Knochenbrüchen und Luxationen, Zahnausziehen gepflegt. Ein Befähigungsnachweis wird dafür nicht erfordert. Ferner besteht als Nebeneinnahmequelle überall der Handel mit Parfümerien, Seifen, Kämmen u. s. w., manchmal auch mit Cigarren und anderen Bedarfsartikeln der Männer.

Als Reminiscenz an die ehemalige strenge Sonderung des Friseur- und Perückenmachergewerbes von dem der Barbiere und Chirurgen besteht noch eine doppelte Organisation der thatsächlich völlig verschmolzenen Gewerbzweige. Zur Innung der Friseure und Perückenmacher, deren Bezirk auch Pforzheim, Bruchsal und Baden-Baden umfaßt, hält sich in Karlsruhe nur eine kleine Elite von 5 oder 6 Geschäften. Die übrigen gehören fast alle der Innung der Barbiere und Friseure an.

Diese durchaus lebensfähige Innung unterhält eine von zwei Meistern geleitete Fachschule mit Unterrichtszwang für alle bei Innungsmeistern beschäftigten Lehrlinge. Die Lehrlingsprüfung ist obligatorisch, doch kann das Lehrattest von auswärtigen Gehilfen auch durch Gesellenarbeit erworben werden. Man nimmt also auch noch nicht dem Innungsverbande ange-

hörige Gehilfen an. Ferner unterhält die Innung die Stellenvermittlung und eine Sterbekasse. Von erwerbsgenossenschaftlichen Einrichtungen besteht der gemeinsame Einkauf von Parfümerien.

9. Bauhandwerker.

Die Mehrzahl der nicht zu den Gruppen der Nahrungs- oder Bekleidungsgewerbe gehörenden Handwerke steht zum Baugewerbe in irgend einer Beziehung. Maurer, Steinmetzen, Zimmerleute und Dachdecker, als Bauhandwerker im engeren Sinne, führen die eigentliche Konstruktion des Baues aus; Gipser, Anstreicher, Maler und Tapezierer, Schreiner, Schlosser, Schmiede, Blechner, Installateure und Hafner liefern einzelne konstruktive Teile oder sind beim inneren Ausbau und der Ausschmückung des Baues mehr oder minder beteiligt. Von dem Grade der Beteiligung der einzelnen Handwerker und zugleich von der üblichen gewerblichen Gliederung der gesamten Bauarbeit mag die folgende Zusammenstellung der Preise nach zwei Baurechnungen, einer über ein größeres, fünfstöckiges Wohnhaus mit Hintergebäude von 11,52 m Frontbreite und 32,84 m Tiefe bei 3/4 Bebauungsfläche, sowie einer über eine Villa, eine ungefähre Vorstellung geben. Bei der großen Verschiedenheit der Verhältnisse der Gewinne zu den Kosten einerseits, der Arbeitslöhne zu den Materialkosten andererseits, läßt sich zwar aus den Preisen kein unmittelbarer Schluß auf den Gewinn- und Arbeitsanteil der verschiedenen Gewerbzweige ziehen; immerhin geben dieselben einen vorläufigen Anhalt.

Nr.	Art der Arbeit	Wohnhaus	Villa
1.	Maurerarbeit: Accordarbeit . .	24 758 Mark	18 174 Mark
	Taglohnarbeit . .	1 022 „	— „
2.	Steinhauerarbeit: Rote Steine .	4 340 „	5 652 „
	Grüne Steine	ca. 5 000 „	13 869 „
3.	Steinbildhauerarbeit	592 „	485 „
4.	Gipserarbeit	3 412 „	4 726 „
5.	Hafnerarbeit (Thongesims u. Öfen)	308 „	— „
6.	Zimmerarbeit: Accordarbeit . .	7 031 „	6 807 „
	Taglohnarbeit . .	307 „	365 „
7.	Eisenlieferung (Träger, Schwellen, Abtrittsröhren, Öfen) . . .	2 800 „	2 038 „
8.	Schieferdeckerarbeit	— „	1 952 „
9.	Holzcementdach	222 „	— „
10.	Bodenplättchen (Mettlacher) . .	342 „	935 „
11.	Asphaltarbeit	— „	154 „

Nr.	Art der Arbeit	Wohnhaus		Villa	
12.	Schreinerarbeit	7 130	Mark	7 611	Mark
13.	Parkettboden (1 Stockwerk)	345	„		
14.	Glaserarbeit	3 270	„		
15.	Kunstglaserarbeit	—	„	232	„
16.	Stiegengriffe	252	„	103	„
17.	Rollläden	354	„	1 528	„
18.	Schlosserarbeit	2 677	„	3 805	„
19.	Schmiedearbeit	351	„	149	„
20.	Blechnerarbeit	ca. 1 500	„	1 604	„
21.	Gas- und Wasserleitung	1 593	„	900	„
22.	Entwässerung	557	„	877	„
23.	Haustelegraph	93	„	—	„
24.	Blitzableiter	—	„	248	„
25.	Anstreicher und Dekorationsmaler	2 253	„	3 330	„
26.	Tapezierarbeit	894	„	605	„

Das Schicksal einer großen Zahl von Handwerkern ist daher mit der Bauthätigkeit verknüpft und aus dem Aufschwung und Rückgang derselben entspringen nicht wenige Hoffnungen und Klagen der Gewerbtreibenden. Wir werfen darum zunächst auf die Entwicklung der Bauthätigkeit in den letzten Jahrzehnten einen Blick.

Die moderne Bauperiode begann in den sechziger Jahren und erhielt einen erneuten Anstoß durch die politischen Ereignisse der Jahre 1870 und 1871, welche einen starken Bevölkerungszuwachs zur Folge hatten. Seit dieser Zeit ist die Einwohnerzahl von 37 000 auf etwa die doppelte Zahl angewachsen. Die Zahl der Gebäude stieg entsprechend von 1800 im Anfang der siebziger Jahre auf 3179 im Jahre 1890, abgesehen von dem Zuwachs, den das 1882 einverleibte Mühlburg brachte. Der Gebäudezuwachs mißt jedoch noch nicht vollständig die Bauthätigkeit, da auch im Innern der Stadt zahlreiche Gebäude durch neue ersetzt wurden, zum Teil auf Anregung einer Bauprämie aus städtischen Mitteln, welche bis Ende 1889 für künstlerische Ausführung der Fassaden gewährt wurde, und welcher insbesondere die Hauptstraße die völlige Umgestaltung ihres Aussehens großenteils verdankt.

Im Jahre 1865 erschien die Fertigstellung von 28 im Vorjahre begonnenen Wohnhäusern und der Beginn von 18 weiteren Neubauten samt 8 Stockaufsätzen — die Bauzeit war also damals noch in der Regel eine zweijährige — als eine außerordentliche bauliche Leistung. Im folgenden Jahrzehnt wurden nach einer Schätzung im Durchschnitt jährlich 48 Hauptgebäude und 32 bewohnte Nebengebäude erstellt. Angesichts dieser Steigerung der Bauthätigkeit befürchtete man im Anfang der achtziger Jahre

eine Krisis, da die Zahl der Neubauten dem zu erwartenden Bevölkerungszuwachs, wie man meinte, nicht entspreche. Statt eines Rückschlages trat jedoch eine abermalige Steigerung ein. Mit jedem Jahre mehrte sich die Zahl der privaten Neubauten. In den Jahren 1887, 1888 und 1889 wurden, abgesehen von Stockaufsätzen und sonstigen Umbauten, bezw. 138, 158 und 144 Wohnhäuser aufgeführt. Dazu kommen gewerbliche Bauten, sowie zahlreiche öffentliche, städtische und staatliche Gebäude. Das Jahr 1889 brachte allein neun Kasernenbauten.

Das exakteste Maß der Bauthätigkeit liegt wohl in den Veranschlagungen des Gebäudewertes für die Zwecke der Brandversicherung. Nach den Katastern derselben betrug im Anfang 1884 der eingeschätzte Wert sämtlicher Gebäude in Karlsruhe 97 340 640 Mark und der Zuwachs belief sich

1884	auf	2 658 600	Mark.	1889	auf	7 644 065	Mark.
1885	=	7 049 830	=	1890	=	5 324 365	=
1886	=	5 770 430	=	1891	=	3 743 560	=
1887	=	5 767 940	=	1892	=	3 504 720	=
1888	=	6 355 450	=	1893	=	3 825 190	=

Der Höhepunkt der Bauthätigkeit wurde hiernach im Jahre 1889 erreicht. Das Jahr 1893 zeigt wiederum eine Steigerung, die allem Anscheine nach im Jahre 1894 angehalten hat.

Aus älteren Bauperioden liegen vergleichbare Angaben über den Gesamtumsatz nicht vor; doch ist es unzweifelhaft, daß er niemals, auch nur angenähert, solche Beträge erreichte, wie in den letzten Jahrzehnten. Aber nicht nur die Gesamtsumme ist gestiegen, auch beim einzelnen Geschäft werden heute weit größere Beträge als früher umgesetzt. Die Größe der Gebäude ist gewachsen. An Stelle der ein- und zweistöckigen Wohnhäuser sind drei-, vier- und fünfstöckige getreten. Dazu kommt der größere Luxus in Bezug auf Materialverwendung, architektonische Gliederung und innere Ausstattung. Selbst bei der auf möglichste Kostenersparnis bedachten Bauspekulation wird wenigstens der äußere Schein gewahrt durch reiche Sandsteinfassaden mit Balkonen und Erkern. Die Sparsamkeit und Unsolidität bemerkt man erst im Inneren an den gerissenen Wänden und Decken und den aus dem Lot geratenen Thüren mit verschobenen Füllungen.

Die Bauspekulation verweist uns auf eine völlige Umgestaltung der ökonomischen Verhältnisse im Baugewerbe. Ehemals waren es die im Gewerbebetrieb oder Handel wohlhabend gewordenen Bürger, welche als Bauherren auftraten. Sie waren selber Besitzer des notwendigen Baukapitales, bezahlten die Handwerker aus eignen Mitteln, und kein Architekt stand zwischen Bauherrn und Bauhandwerker. Kredit wurde nicht in

Anspruch genommen, jedenfalls nicht der der Bauhandwerker, welche vielmehr schon bei Beginn des Baues Vorschüsse zur Anschaffung der Materialien und zur Ablöhnung der Arbeiter erhielten. Es war also nicht, wie heute im allgemeinen, nötig, daß der Maurermeister ein vermögender Mann sei, imstande, bis zur Vollendung des Baues oder noch länger die Kosten auszulegen, eine Kreditleistung, der heute nur der zur Gefolgschaft der Bauspekulanten gehörende Meister, nicht immer zu seinem Vorteil, enthoben ist.

Die heutigen Bauherren sind großenteils nicht wohlhabende Bürger, sondern kleine Handwerker, Maurerparliere u. dgl., oft kaum in der Lage, einige Tausend Mark zur ersten Anzahlung aus eigenen Mitteln aufzubringen. Sie erlangen den Baukredit durch Hypothekenaufnahme mit Hilfe von Geldmännern, welche diese Art des Baugeschäftes zu ihrem Specialberuf gemacht haben. Welche Ausdehnung diese Art der Geschäftsführung gegenüber der auf solider Basis genommen hat, ist schwer exakt zu beurteilen; gering scheint sie nicht zu sein.

Eine andere Art geschäftsmäßiger Bauthätigkeit mit unzureichenden Mitteln ist das Bauen der Handwerker auf Gegenrechnung, bei welcher die Bauarbeit mit Arbeit statt mit Geld bezahlt wird. Der bauende Schreiner nimmt dem für ihn arbeitenden Schlosser oder Blechner das Versprechen ab, ihm bei einem zukünftigen, von diesen zu unternehmenden Baue die Arbeit zu übertragen. Diese verpflichten sich bei ihren Bauten wiederum andere Handwerker in ähnlicher Weise, und es entstanden so Verkettungen und Verwebungen gegenseitiger Kreditverpflichtungen, die ohne regelrechte Abrechnung oft jahrelang weiter gesponnen wurden. Die inzwischen notwendigen Zahlungsmittel wurden durch gegenseitige Wechsel beschafft, und hierdurch wurden die Kreditbeziehungen manchmal in dem Maße verwirrt, daß keiner mehr wußte, was er zu fordern habe oder was er schuldig sei. Trat an einer Stelle eine Zahlungsstockung ein, so pflanzte sich dieselbe durch die ganze zusammenhängende Gruppe fort.

Wo dagegen von Anfang an ein kleines Kapital vorhanden war und mit der nötigen Vorsicht vorgegangen wurde, insbesondere periodische Abrechnungen erfolgten, da ist das Bauen auf Gegenseitigkeit nicht selten auch den Handwerkern zum Vorteil ausgeschlagen. Manche Handwerker verdanken, wie behauptet wird, ihren Wohlstand nicht so sehr gewerblicher Arbeit, als einer vorsichtigen und vom Glücke begünstigten Bauthätigkeit auf eigene Rechnung. Das Selbstbauen gilt in Handwerkerkreisen vielfach als das einzige oder wenigstens sicherste Mittel, fremde Bauarbeit zu erlangen, sei es dadurch, daß man andere Bauhandwerker sich verpflichtet,

sei es, daß man in die mehr oder minder geschlossenen Gruppen, die sich um die einzelnen Architekten bilden, auf diese Weise eindringt. Denn, wo nicht der Bauherr aus Geschäftsrücksichten auf die Auswahl der Bauhandwerker einen bestimmten Einfluß ausübt, ist diese von der Entscheidung des bauleitenden Architekten abhängig

Die Herbeiziehung von Architekten bei Privatbauten ist eine völlig neue Institution. Bei der alten Bauweise war ihre Beihilfe überflüssig. Die alten Häuser wurden nach typischen Plänen erbaut, die sich Jahrzehnte lang gleich erhielten, so daß sich das Alter der Gebäude nach deren Bauanlage bestimmen läßt. Deutlich tritt dieses z. B. hervor bei den in den vierziger Jahren erbauten Häusern der Akademie- und Stephanienstraße. Alle zeigen dieselbe Grundrißdisposition, sogar gleiche Maße in Bezug auf Stockhöhe, Breite und Höhe der Durchfahrt, der Thüren und Fenster, und Breite der Fensterpfeiler. Die Fassadengestaltung wurde dadurch so einfach wie typisch. Eine schwach ausladende Stockgurte, durch ganze Häuserreihen in gleicher Höhe, und ein ebenso primitives Hauptgesims sind der einzige Schmuck derselben. Ebenso sparsam, einfach und schablonenmäßig war der innere Ausbau. Deckenverzierungen in Stuck oder Farbe waren unerhört.

Solche Häuser konnte jeder handwerksmäßig geschulte Maurermeister erbauen. Von einem detaillierten Bauplan oder Voranschlag war keine Rede; denn der Preis stand so fest wie der Grundriß, der höchstens durch die wechselnde Länge der Straßenfront unbedeutende Variationen erlitt. Die Häuser wurden geradezu nach Muster vorhandener Bauten bestellt. Die Nachbarschaft vertrat die Bauaufsicht. Die Bauzeit erstreckte sich gemächlich auf zwei Jahre. Architekten waren nur für größere Staatsbauten vorhanden; in äußerst seltenen Fällen wurden Pläne zu herrschaftlichen Wohnhäusern von den akademischen Architekten der polytechnischen Schule entworfen.

Bei einem größeren Häuserbedarfe wären damals die Bedingungen einer schablonenmäßigen Massenproduktion nach amerikanischem System erfüllt gewesen. Thüren und Fenster, Balkenlagen und Dachstühle hätten, ausreichende Nachfrage vorausgesetzt, fabrikmäßig gemacht werden können, ohne Gefahr, daß der Baumeister sie, als nicht seinen Plänen entsprechend, verworfen hätte.

Heute hat jeder Bau seine individuelle Gestaltung, von Grundriß und Fassade bis in die einzelnen Teile des inneren Hauses. Man weiß nicht, haben die Architekten diese Individualisierung bewirkt oder sind diese durch das Bedürfnis des bauenden Publikums für Veränderung und Geltendmachung der Persönlichkeit erst aufgekommen. Jedenfalls sind sie heute unentbehrliche Faktoren im Baugewerbe. Nicht nur die größere Variabilität

und reichere Formgebung der Architektur macht sie heute notwendig, auch der ökonomische Teil des Baugeschäftes erfordert ihren Beistand. Die Vergrößerung des Marktes und die Verschärfung der Konkurrenz unter den Bauhandwerkern hat die alte Stabilität der Preise erschüttert. Der Vertragsabschluß mit den Bauhandwerkern ist keine Vertrauenssache mehr; er erfordert technische Bildung, Material- und Preiskenntnisse, die der Bauherr im allgemeinen nicht besitzen kann. Ferner ist die Überwachung des Baues eine größere Sachkenntnis erfordernde Angelegenheit geworden, und endlich haben auch die komplizierteren Verordnungen der Baupolizei dem Architekten eine Mittelstellung zwischen Bauherrn und Behörde, neben der zwischen Bauherrn und Handwerkern, gesichert. Aus letzterem Grunde werden selbst für kleinere Bauänderungen vielfach Architekten herbeigezogen. Ihre Aufgaben sind demnach die Ausarbeitung des Bauplanes und Anfertigung der Werkzeichnungen, die Aufstellung eines Voranschlages, das Einholen der Baugenehmigung, der Vertragsschluß mit den Handwerkern und die Überwachung der Arbeiten derselben, endlich die Kontrolle der Baurechnungen.

Nahezu 50 Architekten sind jetzt in der Stadt ansässig, von denen allerdings über 10 als Lehrer an der technischen Hochschule oder anderen Lehranstalten nur gelegentlich Privatbauten leiten oder im Nebenberuf bei öffentlichen Bauten thätig sind. Ein Teil der architektonischen Bureaus — etwa 10 — sind mit Baugeschäften, und zwar Maurergeschäften, nur in einem Falle mit einem Zimmergeschäft verbunden.

Nicht immer wird die Thätigkeit der Architekten von den Bauhandwerkern gelobt. Das Herabdrücken der Preise wird ihnen teilweise zur Last gelegt. Günstig sind sie dem Kleinbetriebe in den Gewerben des inneren Ausbaues ohne Zweifel insofern, als jeder Architekt bei jedem neuen Bau neue Stilvarianten und damit neue Detailzeichnungen und neue Maße für Stein-, Holz- und Eisenteile aufbringt. Eine Schablone kann dadurch nicht aufkommen, die Massenproduktion von Bauteilen wird unmöglich gemacht oder erschwert, und den Handwerkern werden immer neue, interessante und auch lohnende Aufgaben gestellt. Mögen die Architekten Urheber oder nur Diener der modernen Bauweise sein, jedenfalls hätte ohne sie die Massenproduktion im Bauhandwerk einen viel weiteren Spielraum.

Die Betriebsgröße ist in den Baugewerben eine sehr schwankende, sodaß es schwer wird, allgemeine Entwicklungstendenzen zu konstatieren. Nach den Jahresberichten der das mittlere Baden umfassenden II. Sektion der Südwestlichen Baugewerks-Berufsgenossenschaft bestanden in dieser folgende Verhältnisse:

Im Jahre	Betriebe	Versicherte Personen	Durchschnittl. pro Betrieb
1885	1006	4653	4,6
1887	1244	8343	6,7
1889	1470	10423	7,1
1892	1492	9387	6,6
1893	1537	9798	6,4

Die Berufsgenossenschaft umfaßt sämtliche beim Bau beschäftigten Gewerbe, ausgenommen Schreiner, Schlosser und Schmiede. Die Mehrzahl der Betriebe gehört den Baugewerben im engeren Sinne an. 1893 waren vertreten 424 Maurer, 279 Zimmerer, 62 Bauunternehmer und Architekten, 59 Steinhauer, Bildhauer und Steinbrecher, 17 Dachdecker. Die Zahl der Betriebe ist stetig gewachsen, die durchschnittliche Betriebsgröße steigt und fällt mit der Bauthätigkeit. Den größten Einfluß auf die Durchschnittszahl der Arbeiter üben ohne Zweifel die konstruktiven Baugewerbe aus.

Über die Schwankungen der Arbeiterzahl in diesen von Jahr zu Jahr und besonders auch in den verschiedenen Jahreszeiten giebt folgende Tabelle über die Mitglieder der Innungskrankenkasse der Karlsruher Baugewerksinnung Aufschluß. Derselben gehörten im Jahre 1894 28 Maurermeister, 7 Zimmermeister und 1 Cementeur, Asphaltierer und Baumaterialienhändler, durchweg größere Betriebe, an.

	Anzahl der beschäftigten Arbeiter					Durchschnitt
	1890	1891	1892	1893	1894	1891—1894
1. Januar	—	526	497	562	404	497
1. Februar	—	497	592	603	495	547
1. März	—	861	693	932	673	790
1. April	—	1659	1441	1217	1233	1388
1. Mai	—	1683	1674	1433	1528	1579
1. Juni	—	1993	1816	1793	1735	1834
1. Juli	2490	1976	1795	1883	1798	1863
1. August	2437	2109	1787	1874	1941	1928
1. Septbr.	2294	2071	1690	1665	1882	1827
1. Oktober	2188	2020	1586	1478	1527	1653
1. Novbr.	1934	1890	1292	1092	1277	1388
1. Dezbr.	1542	1513	1073	949	1075	1152
31. Dezbr.	526	497	562	404	536	500
Jahresdurchschnitt	—	1484	1269	1222	1239	1303
Zahl der Betriebe	25	34	34	35	36	35
pro Betrieb	—	43,6	37,3	35,0	34,4	37,0

Es zeigt sich also auch hier eine Abnahme der durchschnittlichen Betriebsgröße mit der Abnahme der Bauthätigkeit; wenn auch vielleicht einige Schwankungen bei der geringen Zahl der betrachteten Betriebe auf Zufälligkeiten in der Zusammensetzung der Innung zurückzuführen sind.

Verglichen mit früheren Zeiten hat ohne Zweifel eine bedeutende Betriebsvergrößerung im Baugewerbe stattgefunden. Selbst das schon in den Anfang der letzten Bauperiode fallende Jahr 1882 zeigt nach der Gewerbezählung am 1 Juli, also nahe dem Jahresmaximum, 16 Maurerbetriebe mit nur 541 und 11 Zimmergeschäfte mit zusammen 187 Arbeitern. Gegenüber noch früheren Perioden ist eine Vermehrung der Arbeiterzahl bei den einzelnen Bauten schon bedingt durch die erhebliche Verkürzung der Bauzeit.

Fassen wir nunmehr allein das Maurergeschäft ins Auge, so zeigen sich hier die allergrößten Schwankungen der Betriebsgröße von Jahr zu Jahr. Die Durchschnittszahlen aus einer größeren Anzahl von Betrieben verhüllen dieselben vollständig; es ist daher notwendig, die einzelnen Betriebe von Jahr zu Jahr zu verfolgen. Leider war dieses nach den Aufzeichnungen der Baugewerksberufsgenossenschaft nur für die beiden letzten Jahre möglich. Wir teilen zu dem Zwecke die 47 vergleichbaren Betriebe nach ihrem Durchschnittsbestande im Jahre 1893 in 5 Größenklassen mit einer Arbeiterzahl von bezw. I. über 100, II. 50 bis 99, III. 20 bis 49, IV. 10 bis 19, V. 1 bis 9 versicherten Personen und beobachten zunächst den Zuwachs der Personenzahl im folgenden Jahre für jede dieser Klassen. Sodann bilden wir dieselben Größenklassen für das Jahr 1894 und stellen die Verschiebungen der Betriebe nach der neueren Klasseneinteilung fest. Die Resultate sind in folgendem Schema niedergelegt[1].

Klasse	1893		1894	1894	Davon stammen aus Klassen					1894
	Betriebe	Versicherte	Versicherte	Betriebe	I.	II.	III	VI.	V.	Versicherte
I.	4	590	767	8	4	1	3	—	—	1583
II.	8	584	618	8	—	6	1	1	—	571
III.	14	433	1050	10	—	1	7	2	—	346
IV.	4	54	134	6	—	—	3	1	2	97
V.	17	49	64	15	—	—	—	—	15	36
Summe	47	1690	2633	47	4	8	14	4	17	2633

[1] Wo (in 6 Fällen) Steinbruchbetriebe mit dem Maurergeschäft verbunden waren, sind diese nicht ausgesondert. In den Betrieben der V. Klasse sind Selbstversicherungen der Inhaber mitgezählt.

Die Umwälzungen im Baugeschäft sind hiernach von einem Jahr zum anderen sehr bedeutende. Die Betriebsgröße hängt ab von der Zahl und Größe der Aufträge. Fällt einem Meister eine größere Submissionsarbeit zu, so steigt die Zahl der beschäftigten Arbeiter oft in bedeutenden Sprüngen. So stieg sie in einem der Fälle, in denen ein Aufstieg aus der III. in die I. Klasse stattfand, von durchschnittlich 23 auf 409. Eine Reihe von Betrieben pflegt sich für die Dauer auf der Höhe zu halten, 4 Betriebe blieben in der I. Klasse und vermehrten durchweg ihre Arbeiterzahl. Es sind kapitalkräftige Betriebe, die bei Mangel an Aufträgen in der Stadt auch außerhalb derselben solche annehmen oder im Notfall auf eigne Rechnung bauen. Ebenso konstant bleiben auch in der Regel die Kleinbetriebe, die ohne oder mit wenigen Arbeitern bei kleinen Reparaturen, Küchenweißeln, Herdausmauern u. dgl. ihr Dasein fristen. Zwischen diesen beiden festen Polen liegen die Betriebe, welche von der Gunst oder Ungunst des Schicksals in Form des Submissionswesens und des Bauspekulantentums hin und her geworfen, im einen Jahre zu den Großbetrieben zählen, im anderen sich mit einigen Kleinbauten oder Bauveränderungen begnügen müssen. Daneben giebt es übrigens auch eine Reihe durchaus solider, von Submissionen sich fernhaltender, meist auf Kundenarbeit rechnender Geschäfte mit starkem jährlichen Wechsel der Arbeiterzahl.

Das Baugeschäft enthält immer ein spekulatives Moment und die Wandlungen in Bezug auf Betriebsgröße, Gewinn und Besitz sind daher viel größer als in anderen handwerksmäßigen Gewerbzweigen. Könnten wir weiter von einander entfernte Jahre, sowie solche bei absteigender Konjunktur mit einander vergleichen, würde sich dieses noch deutlicher offenbaren.

Das im Maurergeschäft festgelegte Kapital ist verhältnismäßig kein sehr bedeutendes. Dieser Umstand erleichtert sehr die wechselnde Ausdehnung und Einschränkung der Betriebe. Das feste Kapital besteht in Gerüstholz und Gerüstklammern, Winden und anderen Hebemaschinen für Steine und Mörtel. Besonders das Gerüstmaterial ist einem schnellen Verbrauch bezw. Verlust unterworfen, sodaß jährlich eine bedeutende Neuanschaffung notwendig ist. Das im Winter aufgespeicherte Gerüstmaterial und Werkzeug wurde in einem Betriebe mit 50 bis 100 Arbeitern auf 8 bis 10 000 Mk. geschätzt. An Betriebskapital waren hier etwa 20 000 Mk. erforderlich.

Abgesehen von vervollkommneten Hebezeugen, den Aufzügen, Elevatoren, Laufkrähnen, und den jetzt fast überall angewendeten Kettenzügen zum Heraufziehen der Mauersteine und des Mörtels, hat sich die Technik im Maurergeschäft wenig verändert. Nur ein oder zwei Geschäfte verwenden Mörtel-

mischmaschinen mit Dampfbetrieb. Auch ist bei einzelnen größeren Bauten der Versuch gemacht worden die Hebezeuge mit Hilfe von Lokomobilen in Betrieb zu setzen; doch wird im allgemeinen der Vorteil dieser maschinellen Betriebsweise nicht sehr hoch angeschlagen. Bei der Mehrzahl der Bauten, wie bei gewöhnlichen, selbst größeren Wohnhäusern lohnt sich der Kraftbetrieb nicht. Auch für denselben eingerichtete Geschäfte mit ausgesprochener Vorliebe für maschinellen Betrieb verzichten auf denselben in den meisten Fällen. Die moderne Beschleunigung der Bauarbeit gegenüber der alten Gemächlichkeit ist nur zum allergeringsten Teile den Arbeit ersparenden und fördernden Maschinen zuzuschreiben; sie beruht zur Hauptsache auf einer Verstärkung der Arbeiterzahl.

Vorteile des Großbetriebes, entsprechend denen des Fabrikbetriebes im Vergleich zum industriellen Kleinbetrieb, giebt es im Baugewerbe nicht. Das Material wird immer erst bei Bedarf angeschafft, und anstatt daß größere Quantitäten billiger wären als kleinere, sind sie im Gegenteil oft schwieriger und nur zu höheren Preisen zu beschaffen. Steinbrüche und Ziegeleien sind nicht immer in der Lage, einer größeren Nachfrage in gegebener Frist zu genügen, auch benützen sie wohl die Notlage des Unternehmers zu einer Preiserhöhung. Einen Vorteil in Bezug auf die Beschaffung der Bausteine mögen diejenigen Baugeschäfte haben, welche eigne Steinbrüche besitzen; doch ist auch hier derselbe bei den Zufällen, welchen die Steinbrucharbeit unterworfen ist, nicht immer ein unzweifelhafter. Es wird vorwiegend in Bruchsteinen gearbeitet; die Ziegelsteine finden jedoch mehr und mehr Eingang trotz höheren Preises. Sie haben den Vorteil der größeren Unabhängigkeit vom Wetter, weil sie naß vermauert werden.

Die Betriebskosten steigen mit der Größe des Betriebes, sobald dieser einen Umfang annimmt, den der Inhaber nicht ohne Unterstützung fremder Hilfskräfte zu übersehen vermag. Infolge der Eigentümlichkeit des Baugeschäftes, sich in einer Reihe von Einzelunternehmungen aufzulösen, nimmt die Centralisation mit der Geschäftserweiterung ab, zumal wenn auch Aufträge nach auswärts angenommen werden. Das Aufsichts- und Bureaupersonal erfordert Kosten, denen keine Ersparnis gegenübersteht. Die Anordnungen werden umständlicher: Was der kleine Meister aus dem Stegreif anordnete, muß hier den ganzen Bureauapparat durchlaufen. Detaillierte Pläne und Werkzeichnungen sind mehr als im kleinen Betriebe erforderlich. Dabei wird doch nicht der Grad der Intensität der Aufsicht über Arbeiter und Material wie im beschränkten Betriebe erreicht, wo der Meister die Arbeiter genauer kennt und sein Material übersieht. Das Konto für verschleudertes und entwendetes Gerüstholz und Baumaterial wächst mit der

Betriebsausdehnung in steigendem Grade. Nach dem Urteil eines jener kleinen selbständigen Maurer, die sich nur mit Reparaturen befassen, erwirbt ein Teil seiner Kollegen das erforderliche Material auf nicht gesetzmäßigem Wege aus den großen Geschäften — ein vielleicht übertriebenes, jedenfalls bezeichnendes Urteil für den Umfang jener unregelmäßigen Verluste.

Großbetriebe, welche alle Zweige des Baufaches umfassen, giebt es in Karlsruhe nicht. Die einzigen kombinierten Betriebe sind die schon erwähnten Maurergeschäfte, welche eigne Steinbrüche besitzen, wozu in neuster Zeit ein Zimmergeschäft gekommen ist, das mit einem Maurergeschäft verbunden wurde. Der Grund dieser Verbindung war nicht der technische oder ökonomische Vorteil derselben, sondern das Bedürfnis einer Geschäftserweiterung, die sich im Zimmergeschäfte nicht wohl ausführen ließ. Auf die Vereinigung des Zimmergeschäftes mit Sägewerk und Bauschreinerei kommen wir unten zurück. Die Verbindung einer großen Bauschreinerei mit Zimmer- und Maurergeschäft, welche noch in den achtziger Jahren bestand, hat sich als unzweckmäßig wieder aufgelöst. Ein Großunternehmen im größten Stile, die „Rheinische Baugesellschaft" bestand im Anfang der siebziger Jahre. Sie gründete eine eigne Großziegelei, betrieb den Handel mit Bauplätzen im großen und führte Bauten vollständig in Regie aus. Doch war sie nur von kurzem Bestande. Sie liquidierte unter erheblichen Kapitalverlusten.

Über die Möglichkeit einer zukünftigen großkapitalistischen Entwicklung im Baugeschäfte wollen wir keine Vermutungen aussprechen. Für die Gegenwart hat sie, nach den gemachten Erfahrungen in Karlsruhe, keinen Raum. Was insbesondere die Maurergeschäfte anlangt, so besteht zwischen den vorhandenen Betrieben verschiedener Größe kein principieller Gegensatz. Die großen sind den kleinen nicht wirtschaftlich überlegen, sodaß eine Verdrängung der kleineren durch die großen zu erwarten wäre. Das kleine Geschäft ist durchaus konkurrenzfähig, abgesehen von den kleinsten Reparaturgeschäften, die überhaupt nicht gezählt werden. Aus den oben dargelegten Gründen arbeitet sogar das kleinere Geschäft mit verhältnismäßig geringeren Kosten, und unter gleichen Verhältnissen — solche werden allerdings bei der großen Mannigfaltigkeit der Umstände im Baugeschäft selten eintreten — mit größerem Gewinne. Der größere Betrieb besteht auf die Dauer nur dort, wo das Bedürfnis nach einer größeren Kapitalanlage im Geschäfte vorhanden ist[1]. Unbedingt im Vorteil gegenüber dem großen Baugeschäfte,

[1] In der Ausdehnung des Betriebes über das Maß größter Rentabilität hinaus liegt hier kein Verstoß gegen das Princip der Wirtschaftlichkeit. Die Kapitalanlage

das vorwiegend Neubauten übernehmen muß, ist derjenige kleinere Betrieb, der über eine eigentliche Kundschaft verfügt; denn bei Kunden- und Taglohnarbeit ist der Gewinn unvergleichlich höher als in dem konkurrenzumstrittenen Neubaugeschäft. Ein Maurermeister erklärte, daß er in einem Jahre mit 40 bis 50 Arbeitern bei kleineren Kundenaufträgen nach genauer Berechnung denselben Gewinn gehabt habe wie in einem anderen Jahre mit 100 Arbeitern bei Neubauten.

Die Preisfrage steht daher im Vordergrund des Geschäftsinteresses, die Kostenfrage kommt erst in zweiter Linie. Das ist die hier wie überall wiederkehrende Klage, daß der Preis allmählich herabgedrückt werde, besonders bei den Submissionen, und zwar nicht durch die größeren, festbegründeten Geschäfte, sondern vorwiegend durch kleine, allzu bedürfnislose Meister. Man sucht durch Preisvereinbarungen gegen den Preisdruck anzukämpfen. Beim Neubaugeschäft und bei Submissionen jedoch lassen sich Preisverabredungen nicht durchführen, wohl dagegen bestehen solche für die nach Tagelohn berechneten Arbeiten, wie sie in geringem Umfange auch bei Neubauten, besonders aber bei den Kundengeschäften, kleineren Ergänzungsbauten, Bauänderungen, Reparaturen u. dgl. vorkommen. Hier werden keine Accordpreise nach Kubikmetern des Mauerwerks berechnet, sondern es wird der Materialverbrauch und der Aufwand an Arbeitskraft gesondert mit Gewinnaufschlag in Rechnung gestellt. Die Tarife für diese Arbeit werden jährlich von den Innungsmitgliedern und einigen anderen nicht der Innung angehörigen Meistern aufgestellt und hinreichend streng inne gehalten. Diese Preise zeigen viele Jahre hindurch keine bemerkenswerte Änderung.

Die Preise für ein Kubikmeter Mauerwerk wurden in einem Geschäfte folgendermaßen berechnet:

a. Fundamentmauerwerk in Bruchsteinen

Steine	3,50 Mark,
Kalk und Sand	2,50 „
Arbeitslohn	2,50 „
	8,50 Mark;

b. Backsteinmauerwerk

Steine	8,00 Mark,
Kalk und Sand	3,50 „
Arbeitslohn	3,50 „
	15,00 Mark.

kann immer noch die vorteilhafteste sein. Eine Beteiligung am Unternehmergewinn mehrerer kleiner Betriebe ist eben ausgeschlossen, es sei denn, daß man als Bauspekulant sich mittels seines Kapitales den Unternehmergewinn mehrerer Betriebe auf Umwegen aneignet.

Generalunkosten, im Betrage von 10 %, und Gewinn, der mit 15 % als normal gilt, sind hierbei schon aufgeschlagen.

Da der Arbeitsaufwand beim glatten Mauerwerk verhältnismäßig am geringsten ist, am meisten Arbeit vielmehr bei den kleineren Arbeiten im Innern des Hauses verbraucht wird, so läßt sich aus diesen Zahlen kein Schluß auf das Verhältnis der Arbeitslöhne zu den Materialkosten beim ganzen Bau ziehen. Nach einer Angabe wird bei einem Neubau im Durchschnitt der Arbeitslohn $1/3$ der Gesamtkosten betragen, nach andern nicht viel weniger als die Hälfte.

Nach dem Kundentarif kostet 1 cbm Bruchsteine 7 Mark, 100 Stück Backsteine 4,50 Mark und 1 cbm Mörtel 10 Mark. Da nun zu 1 cbm Bruchsteinmauerwerk 1,25 cbm Steine und ungefähr 0,4 cbm Mörtel, zu 1 cbm Backsteinmauerwerk 400 Steine und etwa 0,5 cbm Mörtel erforderlich sind, so ergiebt sich augenscheinlich ein außerordentlicher Preisunterschied zwischen accordierter Bauarbeit und nach Einzelpreisen berechneter Arbeit, so daß die obige Angabe über den Unterschied der Gewinne wohl erklärlich erscheint.

Als Preise für die Arbeitsleistung werden nach dem Tarif berechnet 50 bis 60 Pfennige für die Parlierstunde, 45 Pfennige für die Gesellenstunde, 35 Pfennige für die Handlangerstunde und 25 Pfennige für die Jungenstunde. Dabei betragen die Arbeitslöhne für den Parlier 40 Pfennige, für den Gesellen 30 Pfennige, für den Handlanger 20 bis 22 Pfennige, für den Jungen 14 bis 16 Pfennige. Accordlohn ist selten und bei den Architekten wenig beliebt, weil, zumal bei Bruchsteinmauerwerk, die Qualität der Arbeit zu sehr unter dem Accordsystem leidet, wenn nicht die Aufsicht übermäßig verstärkt wird. Bei Backsteinmauerwerk ist das Accordsystem eher anwendbar, und es wird auch, besonders bei aus Norddeutschland kommenden Maurern angewandt, die auf diesem Gebiete den einheimischen weit überlegen sind.

Die Arbeitszeit beträgt im Sommer 11 Stunden. Sie wird jeweils von der Innung festgesetzt. Auf den maximalen Arbeitslohn hat diese keinen direkten Einfluß; doch ist derselbe auch ohne besondere Verabredung überall der gleiche. 32 Pfennige ist der höchste Sommerlohn eines bevorzugten Gesellen.

Die auffallend niedrigen Arbeitslöhne hängen mit den besonderen Arbeiterverhältnissen in Karlsruhe zusammen. Die größte Zahl der Bauarbeiter ist auf den benachbarten Dörfern ansässig. Deutsch- und Welsch-Neureuth, Daxlanden, Knielingen liefern die meisten, aber auch aus noch entfernteren Ortschaften, sogar von jenseits des Rheines kommen sie täglich

in nicht geringer Zahl herbei. In einem Geschäfte waren von 83 Arbeitern nur 20 in der Stadt wohnhaft und auch unter diesen mögen solche gewesen sein, die hier nur Schlafstelle genommen hatten wegen zu großer Entfernung des Heimatsortes. Neuerdings werden auch manchmal italienische Maurer verwendet. Im übrigen ist der Zuzug von auswärts, eben wegen der niedrigen Löhne, sehr gering. Selbst in kleineren nahe gelegenen Städten wie Heidelberg und Baden-Baden sind die Arbeitslöhne höher.

Über den Umfang der Winterarbeit giebt die oben mitgeteilte Tabelle über den Arbeiterbestand bei den Innungsmeistern Aufschluß. Der Bestand am Ende des Jahres beträgt darnach im Durchschnitt der letzten 4 Jahre kaum $^2/_5$ des mittleren Jahresbestandes und nur etwa $^1/_4$ des Maximalbestandes im August.

Von der Maurerei hat sich die Gipserei in neuerer Zeit abgesondert, oder, wenn man will, als neuer Geschäftszweig neben der Maurerei gebildet; denn der von den Maurern ehemals ausgeführte Kalkverputz, wird, wo er vorkommt, auch heute noch von Maurern gemacht. In den Wohnräumen ist er durch den Gipsverputz, sowohl als Wand- wie als Deckenbekleidung vollständig verdrängt. Zuerst im Jahre 1868 trat die Gipserei in Karlsruhe als Specialität auf. Die ersten Arbeiter kamen aus Tirol, später auch aus dem Elsaß. Allmählich haben sich daneben auch einheimische, wie die Maurer auf den Dörfern ansäßige Arbeiter in der Gipserei ausgebildet, und die fremden Arbeiter treten zurück. Der Lohn des Gipsers ist höher als der des Maurers.

Der Grund der Specialisierung der Gipserei ist die weit größere Leistungsfähigkeit des Specialarbeiters. Ein Gipser leistet fast das Doppelte wie ein Maurer bei Verputzarbeiten. Die Verbindung des Gipsergeschäftes mit dem Maurergeschäft ist unzweckmäßig, der Maurer kann im allgemeinen nicht Gipser ständig beschäftigen. Nur im Anfang der Saison kommt es manchmal vor, daß Gipser von Maurermeistern eingestellt werden. Das größte Gipsergeschäft beschäftigt in der Saison etwa 40 Arbeiter.

Die aus Gipsguß hergestellten Rosetten und Friese für Deckenverzierungen werden nur zum geringsten Teil in größeren Gipsergeschäften während des Winters hergestellt. Dieser Produktionszweig ist mehr und mehr an fabrikmäßige Großbetriebe übergegangen. Vielfach werden auch die ebenfalls fabrikmäßig, mit weiblichen Arbeitskräften erzeugten Ornamente aus Papierstuck und Cartonpierre verwendet. Als Fassadenschmuck kommt Stuckaturarbeit, wegen des vorzüglichen einheimischen Sandsteinmaterials, sogut wie gar nicht vor. Stuckateure sind daher nicht vorhanden.

Die Steinmetzarbeiten werden zur Hauptsache in den Steinbrüchen ausgeführt. Der rote Sandstein, der auch als Bruchstein vermauert wird, entstammt der im benachbarten Gebirge anstehenden Buntsandsteinformation. Der sog. grüne (gelbe) Sandstein wird nur als Haustein vermauert und kommt aus der entfernteren Keuperregion im Amtsbezirk Eppingen. Versetzt werden die Hausteine vom Maurer. Feinere Ornamente werden erst an den versetzten Steinen vom Bildhauer angebracht. Von der Steinhauerei und Steinbearbeitung, sofern sie nicht dem konstruktiven Baugewerbe, teilweise dem Baugewerbe überhaupt nicht angehört, wird später in einem besonderen Abschnitte die Rede sein.

Das Decken der Häuser mit den gewöhnlichen platten Ziegeln, deren Fugen mit Schindelstreifen unterlegt werden, ist herkömmlich Sache des Maurers. Die Schieferdeckung ist, wie überall, Specialität. In der Herstellung der moderneren Dachungen dagegen teilen sich verschiedene Gewerbe. Die immer mehr Eingang findenden Falzziegel werden von Maurern und Schieferdeckern gelegt. Noch mehr Gewerbszweige beteiligen sich an der Herstellung der ebenfalls in Zunahme begriffenen sog. Holzcementdachungen. — Sie bestehen, ihrem Namen zum Trotz, abgesehen von der Holzunterlage, weder aus Holz noch aus Cement, sondern aus einer Lage von Dachpappe mit abwechselnden Asphalt- und Papierschichten, über welche schließlich eine Sand- und eine Kieslage ausgebreitet wird. Der Rand der Unterlage wird von Zinkblech gebildet. — Maurer, Schieferdecker, Zimmerer, Blechner, Asphaltierer, und Cementeure treten als Unternehmer bei der Herstellung von Holzcementdächern auf.

Die Asphalt- und Cementgeschäfte gehören zur Hauptsache dem Tiefbau an. Im Hochbau beschränkt sich die Cementarbeit auf die Herstellung von Küchenböden und der Böden in Durchfahrten und Kellern. Es seien über diesen Geschäftszweig nur einige charakteristische Beispiele für die Preis- und Konkurrenzverhältnisse mitgeteilt.

Ein Cementboden wurde in Submission für 1,87 Mark pro qm vergeben. Nach der Kalkulation eines beteiligten, großen, mit Baumaterialienhandel verbundenen, also mit niedrigen Materialkosten rechnenden Betriebes stellen sich die Kosten bei vorschriftsmäßiger Ausführung pro qm folgendermaßen:

Beton (1 Teil Cement: 8 Teile Kies) . . .	1,12 Mark,
Guß (1 „ „ 2 „ Sand) . .	0,50 „
Arbeitslohn	0,50 „
	2,12 Mark,

also ohne Gewinn und allgemeine Unkosten höher als der accordierte Preis.

Ebenso berechnen sich die Kosten eines Asphaltbodens höher als der Submissionspreis, der 3,30 Mark pro qm betrug, mit folgenden Beträgen:

Betonunterlage (1 : 7) samt Arbeitslohn für dieselbe und Planieren einer Kiesschicht	1,55 Mark,
1 Block Asphalt	1,15 =
1 kg Coudron	0,16 =
1 kg Trinidad	0,12 =
Asphaltkies, 10 l	0,10 =
Brennholz	0,20 =
Arbeitslohn	0,30 =
	3,58 Mark.

Man fand die niedrigen Preise nur erklärlich durch die Annahme nicht vorschriftsmäßiger Ausführung der Arbeiten.

Als letztes bedeutendes, wenn auch an seiner Bedeutung in neuerer Zeit einbüßendes Baugewerbe ist noch das Zimmergewerbe in seinen Hauptterscheinungen darzustellen.

Nach der Zahl der Betriebe, besonders aber nach der Zahl der beschäftigten Arbeiter steht es weit hinter dem Maurergewerbe zurück. Durchschnittlich wurden in den Jahren 1893 und 1894 in Karlsruhe 258 bezw. 283 Zimmerleute beschäftigt, also im ganzen nicht mehr als einzelne größere Maurergeschäfte für sich Arbeiter verwendeten. Das größte Zimmergeschäft erreichte 1894 eine durchschnittliche Arbeiterzahl von 43 Personen. Die Zahl der Betriebe war 20 in diesem Jahre. Die Schwankungen der Betriebsgröße sind weit geringer als im Maurergeschäft. Ein großer Teil der Betriebe hielt während der beiden letzten Jahre die Arbeiterzahl nahezu konstant, nur 3 oder 4 zeigten größere Veränderungen derselben, so einer eine Steigerung von 14 auf 24 Arbeiter.

Der relative Rückgang des Zimmergewerbes gegenüber dem Maurergewerbe zeigt sich im Verhältnis ihrer Arbeiterzahlen. Im Juli 1882 kamen 187 Zimmerleute auf 541 Maurer, im August 1891 220 Zimmerleute auf 1933 Maurer. Auch der Übergang vieler Unternehmer vom Zimmergeschäft zum Maurergeschäft, Asphalt- und Cementgeschäft, Baumaterialienhandel ist ein Symptom des Rückganges.

Eine Ursache des Rückganges, die jedoch nur im Vergleich mit weiter zurückliegenden Zeiten in Betracht kommt, ist die Änderung der Betriebsweise dahin, daß das Bauholz nicht mehr vom Zimmermann behauen wird. Meistens werden gesägte Balken verwendet, die fertig von der Säge bezogen werden; auch die behauenen Balken kommen zugerichtet aus dem Walde.

Wenn, was bei Eichen- und Föhrenholz manchmal der Fall ist, das Holz im Stamm gekauft wird, so läßt man es gegen Lohn auf der Säge schneiden. Zwei Zimmergeschäfte besitzen ein eignes Sägewerk. Dasselbe bildet jedoch einen gesonderten, im einen Falle auch räumlich vom Zimmergeschäft getrennten Betrieb.

Der Bezug auf Stärke und auch auf die erforderliche Länge fertig geschnittener Hölzer hat, wenigstens für die Berechnung, den Vorteil, daß Abfälle vermieden werden.

Als wesentlichste Ursache des Rückganges wird allgemein der Ausfall des Holztreppenbaues bezeichnet, seitdem die Bauordnung für sämtliche Haupttreppen, die zu ständig bewohnten Räumen führen, feuersicheres Material, Stein oder Eisen, vorschreibt. In dem eingangs angeführten fünfstöckigen Wohnhaus wurden infolgedessen nur zwei Holztreppen angebracht. Da der Treppenbau das komplizierteste, verhältnismäßig am meisten Arbeit erfordernde Produkt des Zimmermanns ist, so ist die Einbuße an Arbeitsgelegenheit eine bedeutende; und nicht nur die Meister, auch die Arbeiter empfinden sie, da die Herstellung der Treppen früher willkommene Winterarbeit bot. Im Winter greift der Meister, der seine besten Arbeiter festzuhalten bestrebt ist, jetzt manchmal in das Gebiet der Bauschreinerei über, indem er Zimmerthüren herstellen läßt. Im allgemeinen werden im Winter Hobelarbeiten ausgeführt.

Erst in zweiter Linie wird als Grund der Arbeitsverminderung die Konkurrenz des Eisens mit dem Holze im modernen Bauwesen angeführt. Allerdings findet das Eisen im Privatbau bis jetzt nur beschränktere Verwendung. Regelmäßig wird nur das Gebälk des Küchenbodens, manchmal auch das über dem Keller aus eisernen Trägern gebildet. Das Legen dieses Gebälkes ist Arbeit des Maurers im Verein mit dem Schmiede. Bei öffentlichen Bauten wird das Eisen meistens in bedeutenderem Umfange angewandt, jedoch ist auch hier an eine völlige Verdrängung des Holzes nicht zu denken. Immerhin ist es wahrscheinlich, daß der Verdrängungsprozeß noch weitere Fortschritte machen wird.

Einen weiteren Verlust an Arbeit erleiden die Zimmerleute dadurch, daß der Gipser manchmal selber die Verschalungen, welche den Gipsbewurf tragen sollen, herstellen; besonders gilt dies von den Lattenverschalungen für minderwertige Arbeit, auf welche der Gips direkt aufgetragen wird. Vermutlich jedoch handelt es sich hier mehr um einen bloß gelegentlichen Übergriff als um eine dauernde oder allgemeine Aneignung.

Einen größeren Abbruch thun ihrem eignen Gewerbe vielleicht jene im Dienste der Bauspekulation stehende Zimmermeister, welche in übel ange-

brachter Sparsamkeit die Balken unmittelbar auf das Mauerwerk legen, anstatt sie handwerksgerecht mit Mauerlatten zu einem zusammenhängenden Gefüge zu verbinden. Dies ist nur ein Beispiel für die mannigfaltigen Abirrungen von der alten, bewährten Solidität.

Abgesehen von der erwähnten Änderung in Bezug auf die Zurichtung des rohen Balkens ist die Technik des Zimmergewerbes im wesentlichen die alte geblieben. Holzbearbeitungsmaschinen finden bei der weiteren Verarbeitung des Bauholzes keine Verwendung. Selbst in zwei mit Bauschreinereien verbundenen Zimmergeschäften, die dort mit Maschinen arbeiten, werden die Zimmerarbeiten, das Sägen, Stemmen und Bohren der Balken ausschließlich von der Hand gemacht. Die der Schreinerarbeit angemessenen Maschinen eignen sich großenteils nicht für die gröbere Zimmerarbeit und Specialmaschinen für diese werden überhaupt nicht gebaut. Es lohnt sich nicht, das unhandliche Material für die wenigen Schnitte, Stiche und Bohrungen, die in der Regel nur mit ihm vorzunehmen sind, unter die Maschine zu bringen. Nur beim Treppenbau und ähnlichen feineren Arbeiten ließen sich Holzbearbeitungsmaschinen mit Vorteil verwenden. Das Hobeln von größeren Brettermengen wird, falls es erforderlich ist, wie das Sägen, in fremden Maschinenbetrieben besorgt.

Ein Unterschied in der Technik in den Betrieben verschiedener Größe besteht daher im Zimmergewerbe so wenig wie in der Maurerei. Der Betrieb bleibt handwerksmäßig auch bei der größten Arbeiterzahl und der kleinere Meister, der nur soviel Arbeiter hält als zur Ausführung eines Baues notwendig sind, ist mit dem größeren völlig konkurrenzfähig. Es beklagen sich im Gegenteil die großen Geschäfte über die Konkurrenz jener kleinen Meister, die selber mit arbeiten und mit geringem Gewinne zufrieden sind. Sie sind zum Teil auf den nächsten Dörfern wohnhaft, ersparen den hohen Zins für den Zimmerplatz in der Stadt, indem sie nach Bedarf bald hier, bald dort ein gelegenes Äckerlein als Zimmerplatz mieten oder, wo es angeht, auf dem Bauplatz selber abbinden. Diese Meister sind es, welche bei Submissionen und anderen Konkurrenzen den Preis in unliebsamer Weise drücken. Von einem Holzhänder unterstützt, vermögen sie gelegentlich auch größere Aufträge für öffentliche Bauten zu übernehmen.

Die Preisverhältnisse sind im allgemeinen ähnlich wie im Maurergewerbe. Auch hier wird zwischen accordierter Neubauarbeit und Taglohnarbeit mit specifizierten Material- und Arbeitspreisen unterschieden und über letztere wird alljährlich ein von der Mehrzahl der Meister unterzeichneter und auch eingehaltener Tarif ausgearbeitet. Wer viel Kundenarbeit auszuführen hat, klagt nicht über unlohnende Preise.

Um von den Preisen und zugleich vom Verhältnis des Arbeitslohnes zu den Materialkosten eine ungefähre Vorstellung zu geben, sind im folgenden Schema die während des letzten Jahrzents geltenden Beträge zusammengestellt:

1 Gegenstand	2 Einkaufspreis des Holzes	3 Preise des verarbeiteten Holzes (Acc.)	4 Löhne in Accord	5 Holzpreise bei Taglohnarbeit
Bauholz, Eichen pr. cbm	70— 75 Mk.	80— 90 Mk.	5,50 Mk. für Abbinden samt Aufschlagen	I. Qual. 120—140 M.
" Tannen " "	29— 34 "	36— 44 "		II. " 100—125 "
Schnittware, Eichen- "	90—120 "	120—150 "	—	40— 45 Mk.
" Tannen- "	40— 60 "	50— 70 "	—	150—180 "
Blindboden pr. qm . .	—	1,50 "	0,15 Mk.	56— 84 "
Verschalung " " . .	0,70—0,80 "	1—1,20 "	0,10—0,12 Mk.	—
Latten, 4, 5 m lang, pr. 100	16—17,50 "	27— 30 "	0,07 Mk. pr. Stck.	25— 32 "
Podesttreppen				
aus Eichenholz pr. Stufe	—	10— 12 "	2,60 Mk.	—
" Föhrenholz " "	—	8— 10 "	2,15 "	—
Gewundene Treppen				
aus Eichenholz pr. Stufe	—	12— 15 "	3,— "	—
" Föhrenholz " "	—	10— 12 "	2,40 "	—

In den Preisen der 3. Spalte sind die Arbeitslöhne eingerechnet, zu denen der 5. Spalte wäre noch der Preis des Arbeitsaufwandes hinzuzurechnen. Derselbe beträgt für die Parlierstunde 50, für die Gesellenstunde 45 und für die Lehrjungenstunde 25 Pfennige. Die Accordlöhne der der 4. Spalte stammen aus dem Jahre 1889. Sie kommen, in Interesse der Qualität der Arbeit nur selten zur Anwendung, bei eiliger Arbeit, um die Gesellen zu Überstunden zu veranlassen. Die Taglohnsätze sind nahezu dieselben wie bei den Maurern, 28 bis 32 Pfennige die Stunde, im Durchschnitt vielleicht um ein geringes höher als bei diesen. Taglöhner giebt es im Zimmergewerbe nicht.

Auch die Zimmerleute sind zum größten Teile auf den Dörfern wohnhaft. Die dadurch bedingte Zersplitterung der Arbeiterschaft erschwert sehr deren Zusammenschluß und den Einfluß derselben auf die Arbeitsbedingungen.

10. Steinhauer.

Die Steinhauerei wurde oben als Glied des Baugewerbes im engeren Sinne erwähnt. Es bleibt noch der Zweig derselben zu betrachten, der

sich mit der Herstellung kleinerer, der inneren Baueinrichtung und der Möbelfabrikation dienender Gegenstände, wie Marmorvertäfelungen, Ladeneinrichtungen in Metzgereien, Pissoireinrichtungen, Kaminen, Wassersteinen, Stufen, Gesimsen, Tischplatten, Konsolplatten, Waschtischaufsätzen, ferner mit der Anfertigung von Grabdenkmälern beschäftigt. Es konkurriert auf diesem Gebiete ein Großbetrieb, der seit 1886 besteht und 150 Arbeiter beschäftigt, mit einer Reihe von Kleinbetrieben.

Der Großbetrieb wurde erst durch die neuere Schutzzollpolitik auf deutschen Boden verpflanzt. Vorher beschränkte der maschinenmäßige Betrieb sich auf die Länder, welche das hauptsächlichste Rohmaterial, den Marmor liefern, auf Belgien und Italien. Der Schutzzoll bewirkte zunächst die Übersiedelung belgischer Fabrikunternehmungen auf deutschen Boden; dann nahmen auch deutsche Unternehmer diesen Fabrikationszweig in die Hand. Ohne Schutzzoll könnte diese Industrie immer noch nicht bestehen, nicht zwar, wie angegeben wird, wegen der zu hohen Produktionskosten, sondern wegen der Abhängigkeit vom Auslande in Bezug auf das Rohmaterial.

Auf dem Gebiete des Zerschneidens von größeren Steinblöcken zu Platten, überhaupt der Bewältigung großer Werkstücke in Schnitt und Schliff hat der Großbetrieb unbestrittenes Monopol, wenigstens in den Ländern mit höheren Arbeitslöhnen. In Italien, Tirol u. a. O. werden Marmorblöcke noch mit der Hand zersägt, trotz der außerordentlichen Überlegenheit der Maschine in Bezug auf Schnelligkeit. Die mit Dampfkraft getriebene Gattersäge schneidet in Marmorblöcken 60 cm pro Stunde, in härterem Material wie Syenit und Granit 10 bis 18 cm, während ein Handarbeiter in Marmor nur 3 cm pro Tag sägt, und die harten Steinarten überhaupt mit der Hand nicht gesägt werden können. Das Sägen geschieht mit einem Gatter von bis zu 80 Blättern aus Federstahl. Bei weicherem Gestein wie Marmor ist das Sägematerial Quarzsand, der mittelst Wasser zwischen die glatten Sägeblätter und den Stein geschwemmt wird. Bei den harten Steinen wird ein härteres Reibmaterial, die sogenannte Korundmasse verwendet, in einigen Fällen auch Kapdiamanten, die dann fest in die Sägeblätter eingelassen sind. Durch diese wird eine noch viel größere Schnelligkeit der Arbeit erreicht. Auch im Kleinbetrieb wird manchmal gesägt, doch niemals zur Gewinnung von Platten, sondern nur um bei teurem Material, wie Statuenmarmor, noch brauchbare Abfallstücke zu gewinnen. Sonst ist im Kleinbetrieb das Schroten die einzige Technik, um Steinblöcke zu spalten oder Platten zu teilen. Beim Abschroten von

Plattenstücken beträgt der Materialverlust 3 cm, beim Sägen nur etwa 1 cm, außerdem ist bei größeren Blöcken das Schroten weit unsicherer als das Sägen, weil die Sprungfläche dort nicht immer den beabsichtigten Verlauf nimmt.

Die Säge liefert notwendig immer ebene Schnittflächen und gerade Ränder; die Herstellung gekrümmter Flächen, geschweifter Ränder und profilierter Kanten geschieht daher auch im Großbetriebe mit der Hand. Nur cylindrische und andere Rotationsflächen werden auf der Drehbank hergestellt. Weiche Gesteinsarten wie Sandstein und Marmor können auf der gewöhnlichen Holzdrehbank bearbeitet werden, und wurden früher den Holzdrehern zum Ausdrehen von Balustern und ähnlichen kleinen Gegenständen übergeben. Das Drehen größerer Säulen aus Granit oder Syenit dagegen erfordert Maschinenkraft und ist daher dem Großbetriebe vorbehalten, dem übrigens auch beim Drehen kleinerer Stücke aus weichem Material solche Vorteile technischer und ökonomischer Art zu Gebote stehen, daß ihm die Dreharbeit vollständig zufallen dürfte.

Eine noch in der Entwicklung begriffene und im hiesigen Großbetriebe noch nicht eingeführte Technik ist das Fräsen der Steine mittelst Diamant. Diese Technik würde gestatten, auch beliebig gestaltete Profile mit der Maschine zu bearbeiten und damit die Methoden der Holz- und Metallbearbeitung vollständig auf die Steinbearbeitung zu übertragen.

Die Steinsäge liefert keine so ebene Fläche, daß sie das Schleifen, als Vorbereitung des Polierens, ersparen könnte. Das Schleifen geschieht im Großbetriebe mittelst schwerer, durch Maschinenkraft bewegter Scheiben, ebenso das Polieren. Handarbeit kommt beim Polieren von Platten nur als Ausbesserungsarbeit etwa von der Scheibe ausgelassener oder nicht genügend erfaßter Stellen vor. Außer den Platten und den gedrehten Säulen werden mit der Maschine nur noch gerade und geschweifte Kanten von Platten mit Specialmaschinen poliert. Profile und sonstwie gegliederte Flächen müssen mit der Hand poliert werden. Wenn auch die Konstruktion von Poliermaschinen für specielle Zwecke gewiß nicht unmöglich ist, so bliebe doch ihre Ausnützbarkeit zweifelhaft. Das Polieren mit der Hand ist bezüglich des Erfolges mit der Maschinenarbeit völlig gleichwertig, wie schon daraus hervorgeht, daß oft am selben Stein beide Methoden zur Anwendung kommen.

Fernere Techniken des Großbetriebes sind das Bohren, das u. a. bei Herstellung von Kreuzen, der kompliziertesten mit Maschinen herstellbaren Form, zur Anwendung kommt, und das Sandblasen, das zur Herstellung von matten Flächenverzierungen und von Schriften dient.

Trotz aller Maschinenverwendung bleibt auch im Großbetrieb, sofern er sich mit der völligen Fertigstellung der Produkte befaßt und nicht bloß Platten und andere Halbfabrikate für den Kleinbetrieb liefert, — und er kann sich wegen der Absatzverhältnisse darauf nicht beschränken —, die Handarbeit vorwiegend. Von 150 Arbeitern sind nur etwa 20 mit der Bedienung der Maschinen beschäftigt. Den Rest bilden gelernte Steinmetzen, Arbeiter zum Zusammensetzen, Schleifen und Polieren der Steine. Beim Polieren finden auch Arbeiterinnen Verwendung. Der Vorteil des Großbetriebes gegenüber dem Kleinbetriebe besteht bei der Handarbeit in der größeren Arbeitsteilung, infolgedessen in der ausgedehnteren Verwendung ungelernter Arbeiter, und in fast vollständiger Durchführung des Accordsystems. Selbst bei der Maschinenarbeit, beim Sägen, Schleifen und Polieren werden, zwecks Aneiferung der Arbeiter zur fleißigen Bedienung der Maschine mit den Schleif- und Poliermitteln, die Löhne nach der Schnitttiefe und der Größe der geschliffenen oder polierten Fläche bemessen. Die Maschinenarbeit wird mit wechselnden Arbeiterschichten Tag und Nacht fortgesetzt.

Um die Maschinen nach Möglichkeit auszunützen, muß der Großbetrieb einfache Formen bevorzugen. Die Bau- und Möbelarbeit ist für ihn günstig, insofern hier vorwiegend ebene Platten zur Verwendung kommen. Bei Grabdenkmälern hält er sich an die Prismen-, Obelisken- und Säulenform. Der künstlerische Schmuck besteht in Auflagen und Aufsätzen aus Metall oder in den mit dem Sandgebläse hergestellten Flachornamenten. Selbst tiefer eingravierte Schriften werden vermieden. Dabei ist es nicht ausgeschlossen, daß bedeutendere monumentale Wirkungen durch Größe der Formen und Verwendung von verschiedenfarbigem Material erzielt werden. Im ganzen jedoch haftet den Produkten des Großbetriebes eine gewisse Einförmigkeit an, auch in Bezug auf das Material, da in erster Linie das in eignen Steinbrüchen im Odenwald gewonnene Syenitgestein verwendet werden muß. Die augenblicklich modernen dunklen Syenitobelisken als Grabsteine werden voraussichtlich ihre Beliebtheit nur so lange bewahren, als sie in nicht zu großer Anzahl auf den Kirchhöfen vertreten sind. Wendet sich der Geschmack wieder einer reicheren Formgebung zu, so wird der Großbetrieb auf diesem Gebiete an Absatz zu Gunsten des Kleinbetriebes einbüßen, dem für immer, voraussichtlich, die freie, künstlerische Gestaltung vorbehalten bleiben wird.

Noch ein anderer Umstand ist dem Kleingewerbe günstig. Der Großbetrieb muß, eben wegen seiner einfacheren Formen, bei Denkmälern das Hauptgewicht auf die Kostbarkeit des Materials und die Schwierigkeit seiner

Bearbeitung legen. Diese Faktoren müssen für die Einfachheit entschädigen. Er kann daher mit Vorteil nur die feineren und härteren Gesteinsarten, Granit, Syenit, Labrador und den Marmor verwenden. Der billige Sandstein wird im Großbetrieb nur ausnahmsweise zu Platten verarbeitet. Sandsteinmonumente, die nur durch reichere Form Wert erhalten, sind jedenfalls ganz ausgeschlossen. Wo Sandsteine zu Bauzwecken mit Maschinen bearbeitet werden, geschieht es in Specialbetrieben in der Nähe der Steinbrüche, da ein Transport des Rohmaterials sich nicht lohnen würde. Aus diesen Gründen erscheint die Verarbeitung des Sandsteins und ähnlicher wohlfeiler Materialien zu architektonischen Ornamenten, die nach neuerer Praxis immer erst am fertigen Bau ausgeführt zu werden pflegen, sowie zu Denkmälern dem Kleinbetrieb gesichert.

Aber auch auf dem Gebiet der einfachen Marmorarbeit, — die künstlerische hat er ohne Konkurrenz inne —, hat der Kleinbetrieb den Wettbewerb mit der Fabrik nicht aufgegeben. Diese stellt die Produkte von Anfang bis Ende selbst her; das Handwerk bezieht die Marmorplatten als Halbfabrikate direkt oder indirekt aus denselben Quellen, aus denen der Großbetrieb sein Rohmaterial erhält. Es ist nur dadurch im Nachteil, daß es nur in geringeren Quantitäten einkaufen kann. Die Produktions- und Einkaufsvorteile des Großbetriebes werden durch die größeren Generalunkosten desselben soweit aufgehoben, daß eine wesentliche Preisdifferenz zwischen seinen Produkten und denen des Kleinbetriebes nicht besteht. Zum Vergleich sind im folgenden Schema die beiderseitigen Preise, soweit sie mit Rücksicht auf die Dimensionen der Objekte und das Material (Blanc clair und St. Anne) vergleichbar waren, zusammengestellt. (Die Preise in Mark, Dimensionen in cm.)

Gegenstand	Größe	Großbetrieb			Kleinbetrieb		
		Dicke	Blancclair	St. Anne	Dicke	Blancclair	St. Anne
Waschtischaufsatz	80/50	1,5—1,6	15,40	15,60	2	16,50	16,50
"	105/60	1,7— 2	22	22,50	2	24	24
"	110/60	1,7— 2	22,75	23,25	2	25	25
Nachttischplatte	36/40	1,2—1,4	2,60	2,70	1,5	2,75	3
"	46/46	1,2—1,4	3,40	3,60	1,5	3	3,40

Der Unterschied der Preise ließe sich bei den ersten vier Gegenständen aus dem durchweg stärkeren im Kleinbetrieb verwendeten Material erklären, beim letzten Gegenstand ist sogar der Kleinbetrieb trotzdem billiger.

Überlegen jedoch erweist sich der Großbetrieb unbedingt, sobald wir die verwendeten Materialsorten und ausgeführten verschiedenen Formen berücksichtigen. Im Kleinbetrieb kommen bei Waschtischaufsätzen nur 2 Marmorarten regelmäßig zur Verwendung und nur eine Form wird in 10 verschiedenen Größen hergestellt. Der Großbetrieb verzeichnet in seinem Tarif 12 Marmorarten, deren jede in 7 verschiedenen Formen und in 16 Größen verarbeitet wird.

Ähnlich wie bei den Marmorarbeiten liegen die Konkurrenzverhältnisse bezüglich der Grabdenkmäler aus hartem Material, nur ist hier die produktive Thätigkeit des Kleingewerbes sehr beschränkt. Die allseitig geschliffenen Syenitdenkmäler werden ausschließlich im Großbetrieb hergestellt, und vom Handwerksmeister fertig bezogen. Dieser fertigt nur den Granitsockel an, meißelt die Inschrift in den Stein und stellt ihn auf. Nur die Steine mit nur einer geschliffenen Fläche werden noch ganz im Kleinbetrieb hergestellt. Bei den anderen ist der Gewinn des Handwerkers größtenteils Handelsgewinn. Die Transportkosten sind, trotz gleichen Ursprungs des Materials, für den Kleinbetrieb größer, teils wegen der geringeren transportierten Quantitäten, teils wegen der Verschiedenheit des Tarifes der Eisenbahnen für Rohmaterial und fertige Ware. Trotzdem verkauft der Handwerker um den gleichen Preis wie der Großbetrieb. Ein strenger Vergleich der nicht immer festen Preise ist zwar bei der Mannigfaltigkeit der Größen und Formen unmöglich; es läßt sich der Schluß nur aus dem noch immer bedeutenden Absatz der kleinen Steinhauergeschäfte ziehen. Nach den Akten der städtischen Friedhofskommission wurden von den im Jahre 1893 aufgestellten 455 Denkmälern 64 vom Großbetrieb geliefert, von den bis Mitte Oktober 1894 aufgestellten 464 Denkmälern lieferte er 39. Die übrigen verteilen sich zur Hauptsache auf etwa 10 Kleinbetriebe, von denen 3 in Bezug auf die Stückzahl den Großbetrieb erheblich übertreffen; sie lieferten je 80 bis 90 Denkmäler. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, daß die vom Großbetrieb gelieferten Monumente durchweg größere und kostbarere waren, während der Kleinbetrieb auch einfache Sandsteinplatten in großer Zahl aufstellte. Immerhin blieb ein Kleinbetrieb mit im ganzen 82 Denkmälern auch bezüglich des Geldwertes des Umsatzes, dem Großbetrieb unzweifelhaft überlegen. Die Konkurrenz des Großbetriebes mit den einheimischen Gewerbtreibenden wäre also nach diesen Zahlen auf diesem Gebiete nicht größer als die eines größeren Kleinbetriebes.

Nach dem Urteile eines Großindustriellen kann der Kleinbetrieb alle Arbeiten, die er überhaupt ausführen kann, billiger machen als der Großbetrieb. Insbesondere gilt das vom Einhauen von Inschriften. Der Grund

dafür ist die Ersparnis an Generalunkosten im Handwerk, wo der Meister selber, wenn auch nicht mit Hammer und Meißel, mitarbeitet, indem er selber die Zeichnungen entwirft, die Aufsicht führt und die Verwaltungsgeschäfte besorgt, während der Großbetrieb für alle diese Funktionen besonderes Personal gebraucht. Dazu kommen die sehr bedeutenden Anlagekosten, das im Vorrat von den verschiedensten Rohmaterialien und im Lager fertiger Waren aufgespeicherte Kapital, endlich die Absatzspesen bei einem so ausgedehnten Absatzgebiete, wie es der Großbetrieb braucht. Der hiesige Betrieb hat z. B. ein Verkaufslager in Berlin. Unter diesen Umständen empfindet es der Großbetrieb als eine Belästigung, daß auch er Arbeiten ausführen muß, die im Kleinbetriebe billiger hergestellt werden könnten, und beklagt sich über die Ungeschicklichkeit und Bequemlichkeit der Steinhauermeister namentlich derjenigen auf dem Lande, welche Denkmäler fertig zum Aufstellen mit voller Inschrift von ihm beziehen. Die städtischen Meister wiederum beklagen sich darüber, daß die Fabrik auch nach kleinen Privataufträgen sucht.

Vielleicht stellt sich einmal in Zukunft das erwünschte Verhältnis her, daß jedem das Seine an der Produktion zugeteilt wird, und der Großbetrieb sich zur Hauptsache auf die Herstellung von Halbfabrikaten für den Kleinbetrieb beschränkt. Vorläufig stehen dem noch die Absatzschwierigkeiten im Wege, mit denen der Großbetrieb zu kämpfen hat. Er kann noch nicht, bei seinem großen Absatzbedürfnis, auf den Verkauf von Privatkunden und auf die Herstellung marktfertiger Ware verzichten. Die scharfe Konkurrenz der Großbetriebe unter einander hindert die Beschränkung des Marktes auf das dem Produktionsort nähere Gebiet. Die Absatzgebiete greifen in unrationellster Weise ineinander: Einheimische Konsumenten kaufen in Berlin, während der hiesige Großbetrieb dorthin ausführt und trotz Transportkosten mit den dortigen Produzenten konkurrieren muß. Der Konkurrenzkampf mit den einheimischen Kleinbetrieben wiederum hindert diese am näheren Anschluß an die am Ort befindliche Fabrik.

Es wurde vor einigen Jahren von dieser der Versuch gemacht, durch den Abschluß eines Kartells mit den einheimischen Kleinbetrieben, sich den hiesigen Markt für Halbfabrikate zu sichern. Es sollten die Handwerksmeister sich verpflichten, ihren ganzen Bedarf an Steinen und Grabdenkmälern bei dem Großbetrieb zu decken, wogegen dieser sich verpflichten wollte, dem Handwerk am Orte keine Konkurrenz zu machen. Die Abmachung bestand formell jedoch nur einige Wintermonate. Sie wurde angeblich von beiden Seiten nicht gehalten und darum aufgekündigt.

11. Hafner und Ofenmacher.

Die Hafnerei zerfiel schon zur Zeit der Zunft in die beiden Specialitäten, der Hohlgefäßmacherei und der Herstellung von Kachelöfen. Der erste Zweig überwog bei weitem; von den im Jahre 1853 vorhandenen zehn Hafnern beschäftigten sich acht mit der Anfertigung von Hohlgefäßen, nur zwei mit dem Ofenbau. Die Gewerbefreiheit hat schneller und gründlicher als auf anderen Gebieten diese Verhältnisse umgestaltet. Die Hohlgefäßmacherei ist inzwischen bis auf einen spärlichen Rest erloschen. Ein Betrieb nach dem anderen stellte das Brennen ein, nur in einer alten Hafnerei wird noch, mehr aus alter Gewohnheit als im geschäftlichen Interesse, von Zeit zu Zeit ein Brand von Hohlgefäßen hergestellt.

Es war zunächst nicht der Großbetrieb, der die Hafnerei verdrängte, vielmehr wurde der städtische Kleinbetrieb durch den ländlichen abgelöst, dem vorher der städtische Markt verschlossen war. Der auf dem Lande wohnende Hafner hatte vor dem städtischen mancherlei Vorteile voraus. Er konnte sich unmittelbar an der Quelle des Rohmaterials anbauen. Die städtischen Hafner hatten zwar auch Thonlager in nächster Nähe der Stadt zur Verfügung und besaßen das Privilegium, sie auszubeuten; doch verursachten das Graben und Einfahren des Thones, sowie die Abgabe für das Recht des Thongrabens auf öffentlichem Grund und Boden immerhin Kosten, die der ländliche Hafner, der mit der Schubkarre seinen Bedarf herbeiholte, nicht kannte. Entscheidender als das jedoch war ohne Zweifel die Verbindung der Hafnerei mit der Landwirtschaft, die einen Teil des Lebensunterhalts lieferte, die Anspannung der Arbeitskraft der ganzen Familie beim Gewerbe und, wenn fremde Hülfe erfordert wurde, die Wohlfeilheit dieser Arbeitskraft. Die Ware wurde vom Hafner selbst auf den Wochenmarkt gebracht oder hausierenderweise abgesetzt. Noch heute wird Karlsruhe mit der ordinären Thonware von den Dörfern aus, insbesondere den südlich gelegenen Ortschaften Muggensturm, Kuppenheim u. a., sowie aus dem Elsaß versehen. Die bessere Thonware, Steingut, Majolika u. s. w., die die Kosten eines weiteren Transportes und kaufmännischen Absatzes zu tragen vermag, ging an die Fabriken und größeren hausindustriellen Betriebe über. Was dem Kleinbetrieb in den Städten etwa hätte verbleiben können, die Herstellung kunstvollerer Ware und von Thongefäßen auf Bestellung nach Muster und Zeichnung, reichte nicht aus zur Beschäftigung eines Betriebes. Vorübergehend gab noch die Elektrotechnik mit der Herstellung von Thonzellen für galvanische Batterien einzelnen Betrieben Beschäftigung, bis auch diese Specialität in andere Hände überging.

Neben einigen Bauverzierungen, Friesen, Balustern aus Thon, die neuerdings teilweise durch Sandsteinverzierungen verdrängt werden, blieb also den Hafnern nur die Ofenfabrikation übrig, eine Specialität, die nur wenige besser eingerichtete Betriebe beschäftigen konnte. Und selbst auf diesem Gebiete machen die Landhafner Konkurrenz in ordinärer, dunkelfarbiger Ware aus den einheimischen Thonarten, die trotz geringer Qualität wegen des billigen Preises gekauft wird. Der Ofenfabrikant ist deshalb gezwungen, sich ausschließlich auf die bessere Ware aus hartem, feuerfesten Thon zu verlegen und das Material dazu von auswärts zu beziehen. Der beste Thon zu diesem Zwecke kommt aus Grünstadt in der Pfalz.

Von den 22 vorhandenen Hafnergeschäften besitzen nur drei einen Brennofen und stellen selber Kacheln her, und von diesen auch nur zwei in erheblicherem Umfange. In 30 bis 40 Bränden werden jährlich von jedem derselben 200 bis 300 Öfen fertig gemacht. Die übrigen Hafner sind lediglich Ofen- und Herdsetzer, Reiniger und Reparateure. Sie beschränken sich im allgemeinen auch nicht auf Thonöfen, sondern setzen und putzen auch eiserne Öfen, letzteres in Konkurrenz mit Maurern und den Arbeitern von Baugeschäften, die in Neubauten oft selber die Eisenöfen liefern. Die Arbeit des Ausmauerns der Herde müssen die Hafner mit den Schlossern teilen, von denen mehrere die von ihnen angefertigten Eisenherde selber ausmauern. Die Lage der kleinen Ofensetzer ist, infolge dieser vielseitigen Konkurrenz von Berufenen und Unberufenen, keine günstige. Über die Hälfte derselben arbeitet allein; nur wenige, die ein Lager von fertigen Öfen zu halten vermögen, verfügen infolge dessen über größere und bessere Kundschaft und erzielen höhere Preise.

Die Ofenkacheln werden von den Ofensetzern fast ausnahmslos von auswärts bezogen, von den Fabriken in Oos bei Baden-Baden, in Lahr, Heidelberg und Mannheim. Diese Übergehung der einheimischen Fabrikanten ist eine auch auf anderen Gebieten des Gewerbelebens zu beobachtende Erscheinung. Der Grund dieses Verhaltens liegt zum Teil in der Bequemlichkeit der Bestellung der Ware bei Reisenden oder auf Grund zugesandter Kataloge, teils auch in der Konkurrenz der Betriebe und dem daraus folgenden Bestreben, von einheimischen Konkurrenten unabhängig zu bleiben und nicht dem Publikum gegenüber als bloße Beauftragte dieser zu erscheinen, endlich auch in der geringen Zahlungsfähigkeit und dem beschränkten Kredit der kleinen Geschäfte, der sie zwingt, mit den Lieferanten zu wechseln, wenn der Kredit bei dem einen erschöpft ist.

Auch die Ofenfabrikanten beziehen Öfen von auswärtigen Fabriken, teils wegen der selteneren von ihnen nicht hergestellten Formen und Stil-

arten, teils wegen des in der Nähe nicht erhältlichen Materiales. So werden die weißen Emailöfen, deren Herstellung einen kalkhaltigen Thon erfordert, ausnahmslos fertig bezogen, ebenso die Öfen feinster Qualität aus Meißener Thon mit ihrer bei geringeren Thonsorten unnachahmlichen, porzellanartigen Glasur. Eine bedrohliche Konkurrenz vermögen diese Öfen den gewöhnlichen Öfen aus feuerfestem Thone nicht zu bieten, eben wegen ihrer besonderen Qualität und des dadurch bedingten höheren Preises. Dazu kommt, daß die augenblickliche antikisierende Geschmacksrichtung den gewöhnlichen Hafnerofen mit seiner derberen Glasur vorzieht, weil er den Originalen aus der Renaissance ähnlicher ist als der Meißener Ofen.

Zur Zubereitung des Thones und der Glasur wird in den beiden größeren Betrieben eine kleine Dampfmaschine von ca. vier Pferdekräften verwendet. Sie treibt die Thonwalze und den Thonschneider, in welchem die Thonmasse durch an einer Welle angebrachte Messer durchgearbeitet und homogen gemacht wird, und die Glasurmühlen. Alle übrige Arbeit wird mit der Hand verrichtet, insbesondere das Herstellen der Gipsformen für die Kacheln und das Eindrücken des Thones in dieselben. Es giebt Pressen zum Formen der Kacheln, doch sind dieselben, nach Angabe der hiesigen Ofenfabrikanten, auch im Großbetriebe nicht mehr im Gebrauch, da zu viele fehlerhafte Ware entstünde. Nur durch allmähliches Füllen der Form und Andrücken mit der Hand sei ein vollkommenes Anschmiegen der Thonmasse an die Form sicher zu erreichen. Mit Bestimmtheit wird von der Meißener Fabrik berichtet, daß in ihr nur mit der Hand geformt werde. Handarbeit bleibt ferner überall das Behauen der Kacheln, Abschleifen der Kanten derselben und das Aufsetzen der Öfen.

Die Arbeit des Thonzurichtens und Formens ist im Kleinbetrieb keine ununterbrochene. Sie wechselt ab mit der Arbeit am Brennofen und mit dem Ofensetzgeschäft. Die 10 bis 20 Arbeiter werden größtenteils zu allen vorkommenden Arbeiten verwendet. Dieser Wechsel der Beschäftigung ist für den Kleinbetrieb eine Notwendigkeit.

Trotzdem ist die Verbindung der Kachelfabrikation mit dem Ofensetzen, der direkte Verkehr also mit dem Konsumenten ein unzweifelhafter Vorteil der kleineren Betriebe. Einerseits werden die Verkaufsspesen und Handelsverluste, die gerade in diesem Geschäfte bei der Abgabe von Kacheln an kleine auswärtige Ofensetzer häufig vorkommen sollen, dadurch erspart. Da andererseits das Ofensetzen ein Saisongeschäft ist, das zur Hauptsache nur von Juli bis Anfang des Winters dauert, so ist es nur durch Verbindung mit der Kachelfabrikation möglich, einen Arbeiterstamm durch dauernde Arbeit festzuhalten. Die größeren, nur für den Wiederverkauf

arbeitenden Betriebe verwenden Setzer nur in der Werkstatt zum vorläufigen Aufstellen derjenigen Öfen, die den Käufern als Muster vorgeführt werden sollen.

Das eine der Ofengeschäfte besitzt eine große Privatkundschaft in Karlsruhe und den umliegenden Städten und beschränkt sich daher auf die Kachelproduktion ausschließlich für den eigenen Bedarf. Diese Art des Geschäftsbetriebes ist ohne Zweifel die vorteilhafteste. Das Umsetzen von Öfen und die Reparaturen werden als die lohnendste Arbeit bezeichnet. Doch auch in der Produktion von Kacheln zum Verkauf scheint der kleinere Betrieb noch konkurrenzfähig zu sein; denn das zweite Geschäft hat sich mehr auf diese Betriebsart verlegt und besitzt Geschäftsbeziehungen bis in die Schweiz. Die Geschäftslage wird von beiden übereinstimmend als gut bezeichnet. Geklagt wird nur über die bedeutende Konkurrenz der eisernen Öfen.

Eigentlicher Großbetrieb ist nach den Angaben der hiesigen Gewerbtreibenden in der Ofenfabrikation nicht lohnend, wo er nicht, wie in Meißen, durch außergewöhnlich günstige Verhältnisse bezüglich des Rohmaterials begünstigt werde. Viele anderswo unternommene Versuche, den Betrieb über das Maß eines mittleren auszudehnen, seien gescheitert. Die höchste in Ofenfabriken, abgesehen von der Meißener, beschäftigte Arbeiterzahl sei etwa 50. Die badische Statistik zählt im Jahre 1882 unter Töpferei und Verfertigung von feinen Thonwaren jedenfalls keine Betriebe mit mehr als 50 Arbeitern. Auf die Größenklasse mit 11 bis 50 beschäftigten Personen entfielen 8 Betriebe mit zusammen 121 Personen. Nach dem Jahresbericht der Fabrikinspektion von 1893 waren in Baden mit Töpferei, Verfertigung feiner Thonwaren, Steinzeug, Terralith- und Siderolithwaren 13 Betriebe mit 564 Arbeitern, darunter 106 weibliche, beschäftigt. Wie viele davon der Ofenindustrie angehören, war nicht zu ermitteln.

12. Schreiner und Glaser.

Das Schreinergewerbe umfaßt als Zweige der Bauschreinerei und die Möbelschreinerei. In den Kleinbetrieben sind dieselben nie streng gesondert, höchstens überwiegt das eine oder andere Produktionsgebiet. In neuerer Zeit, wo das Möbelgeschäft entschieden im Rückgange begriffen ist, verweigert sicherlich kein kleinerer Möbelschreiner die Annahme von Bauarbeit. Reine Möbelschreinereien sind von kleineren Betrieben nur die mit ausgedehntem Möbelhandel verbundenen, mit kaufmännischer Leitung, die dem Handwerk kaum zuzurechnen sind. Es sind deren zwei vorhanden, von denen das größte 16 Schreiner beschäftigt. Großbetriebe giebt es in der Möbelbranche nur einen mit 90 Arbeitern.

In der Bauschreinerei bestehen zwei Großbetriebe mit 80 bezw. 150 Arbeitern. Sie sind mit Glasereien verbunden und greifen auch in die Bauschlosserei ein. Die früher bestandene Kombination des einen derselben mit dem Maurer- und Zimmergeschäft ist, als für Karlsruher Verhältnisse unzweckmäßig, wieder aufgegeben worden. Außer diesen besteht noch ein Maschinenbetrieb mittlerer Größe mit etwa 30 Arbeitern, der das Zimmergeschäft mit Bauschreinerei und Glaserei verbindet. Als maschinenmäßige Specialitäten seien noch eine Parkettfabrik und eine Fournierfabrik genannt.

Das Glasergewerbe, das sich mit der Herstellung von Fenstern, Glasthüren und Glasabschlüssen beschäftigt, also nicht bloß, wie es in anderen Gegenden üblich, die Verglasung derselben vornimmt, — nur die in zwei Betrieben vertretene Kunstglaserei ist reine Blankglaserei — ist hiernach als eine Specialität der Bauschreinerei aufzufassen. Als solche findet sie sich, wie erwähnt, in den Großbetrieben mit der Bauschreinerei verbunden. Da alles, was von der Bauschreinerei gilt, mit geringen Modifikationen auf die Glaserei übertragen werden kann, so haben wir sie in der folgenden Darstellung nicht vom Schreinergewerbe gesondert.

Die Zahl der Schreinereien hat im letzten Jahrzehnt absolut um ein geringes, also relativ zur Bevölkerungszahl um ein bedeutendes abgenommen; auch die der Glasereien hat sich nicht entsprechend der Bevölkerung vermehrt. Im Jahre 1882 waren 14 Schreinergeschäfte mit mehr als 5 Arbeitern vorhanden, die zusammen 261 Arbeiter beschäftigten. Im Jahre 1894 beschäftigen die 3 größten allein mehr als diese Anzahl. Da jedoch die Großbetriebe, vor allem die Baugeschäfte, vorwiegend für auswärtige Kundschaft arbeiten, so erklärt sich aus ihrem Wachstum allein nicht die Abnahme der Zahl der Betriebe, vielmehr dürfte die Hauptursache davon in der Einschränkung der Möbelschreinerei infolge der Konkurrenz des Möbelhandels zu suchen sein.

Die Bauschreinerei. Die großen Baugeschäfte sind mit den modernen Holzbearbeitungsmaschinen, Kreis- und Bandsägen, Decoupier- und Fourniersägen, Abricht- und Hobelmaschinen, Bohr- und Stemmmaschinen, Fräsmaschinen, der eine derselben außerdem mit einigen Specialmaschinen für die Thürenfabrikation ausgerüstet. Auch Stammsägen sind vorhanden zur Gewinnung stärkerer, im Holzhandel nicht gangbarer Hölzer. Im allgemeinen wird das Holz wie im Kleinbetrieb in fertigen Dielen (Brettern) gekauft. Von anderen Einrichtungen des Großbetriebes sei noch die Holztrockenkammer genannt. Sie wird mit dem Abdampf der Dampfmaschine geheizt, erfordert also keine besonderen Betriebskosten, und erspart das jahre-

lange Lagern der Hölzer und damit einen nicht unbedeutenden Teil des Betriebskapitales. Doch ist das auf diese Art schnell getrocknete Holz nicht so gut, wie das an der Luft getrocknete, es „schafft“ mehr als dieses, d. h. es giebt dem Wechsel der Temperatur und Feuchtigkeit mehr nach durch Ausdehnen und Zusammenziehen hauptsächlich in der Richtung senkrecht zur Längsfaser.

Die Produktion des Großbetriebes erstreckt sich auf sämtliche Holzarbeiten des Hochbaues, ausgenommen die Zimmerarbeiten, zu denen auch der Treppenbau gehört; außerdem auf die gröbere Möbelarbeit, wie Ladeneinrichtungen, Schultische und Bänke, unpolierte Schränke und ähnliche Gegenstände. Ferner werden Rolljalousien und Parketts hergestellt. Die vorkommende Dreherarbeit wird von im Betriebe angestellten Drehern ausgeführt, Bildhauerarbeiten dagegen meistens Handwerksmeistern übergeben. Die Glaserarbeit ist, abweichend von der üblichen gewerblichen Arbeitsteilung, in Rahmenmacherei und Blankglaserei gesondert. Die im Betriebe ausgeführte Schlosserarbeit beschränkt sich zur Hauptsache auf das Anschlagen der Beschläge an Thüren und Fenster. Nur ausnahmsweise wird auch eigentliche Schlosserarbeit, wie die Anfertigung von eisernen Fensterrahmen, mit übernommen. Außerdem besorgen die Schlosser die laufenden kleinen Reparaturen an Maschinen und Werkzeug, das Herrichten der Fräser und andere Metallarbeit. Von anderen Arbeiterkategorien kommen Anstreicher, gelegentlich, so bei militärischen Barackenbauten, auch Tapezierer zur Verwendung.

Die Zusammensetzung der Arbeiterschaft des größten Baugeschäftes war im Mai 1894 folgende: 40 Schreiner, 16 Glaser, 14 Schlosser, 44 Maschinenarbeiter und Hilfsarbeiter zur Bedienung von 38 Maschinen, 20 Taglöhner und 4 Anstreicher, zusammen 138 Arbeiter. Im Sommer steigt die Zahl auf nahezu 200, vermehrt besonders durch den Zuwachs an Schreinern, die dann im Bau beim Anschlagen Beschäftigung finden. Im kleineren Betriebe ist die Zahl der Maschinenarbeiter, entsprechend der kleineren Anzahl der Maschinen, sowie die der Taglöhner bedeutend geringer, während die der gelernten Arbeiter nicht im gleichen Maße vermindert erscheint. Es waren dort zur gleichen Zeit vorhanden: 32 Schreiner, 15 Glaser, 6 Schlosser, 13 Maschinenarbeiter und 8 Taglöhner, außerdem 3 Zuschneider, 1 Stammsäger, 1 Fourniersäger und 1 Dreher. Er nähert sich dem Kleinbetriebe, der nur gelernte Arbeiter beschäftigt.

Im Kleinbetriebe ist die Aufstellung von Werkzeugmaschinen durchweg unthunlich. Die ehemals von der Reklame angepriesenen Universaltischler und andere Maschinen für Hand- oder Fußbetrieb sind von so zweifelhaftem

Werte, daß sie wohl nirgends mehr neu angeschafft werden. Eine wesentliche Ersparnis an Arbeitskraft wird nicht erzielt. Bei den mit der Hand betriebenen Maschinen müssen nicht selten zwei Arbeiter — meistens werden die Lehrlinge dazu verwandt — das Schwungrad drehen, während ein Geselle das Werkstück führt. Die Arbeit ist anstrengend und daher nicht lange fortzusetzen, und ein Hauptvorteil der Maschinenarbeit, die Erleichterung des Arbeiters, fehlt also gänzlich. Bei der geringen Verwendbarkeit der Maschinen kommt die Zeitersparnis kaum in Betracht. Einzelne Maschinen aber durch Gasmotoren zu treiben ist zu kostspielig. Nur für ein größeres Sortiment von Maschinen würde der Kraftbetrieb sich lohnen. Dazu ist wiederum ein größerer Motor notwendig und hinreichende Beschäftigung für denselben. Am ehesten ist die Glaserei mit ihrer einförmigeren Arbeit in der Lage, einen Kleinmotor vollständiger auszunützen, und so finden wir unter diesen in der That drei kleine Motorenbetriebe, von denen der größte 11 Arbeiter beschäftigt (1893).

Der kleinere Betrieb entbehrt darum nicht die Vorteile der Maschinenarbeit, die für ihn hauptsächlich in der Beschleunigung der Produktion und in der daraus folgenden Möglichkeit, den Umsatz zu vergrößern, besteht. Schreiner sowohl wie Glaser lassen, bald mehr, bald weniger, in den Maschinenbetrieben gegen Lohn arbeiten, Zuschneiden und Hobeln, Kehlen und Nuten, Stemmen und Schlitzen. Die Großbetriebe sind dieser Lohnarbeit, die ihnen eine vollständigere Beschäftigung ihrer Maschinen gestattet, durchaus nicht abgeneigt. In neuerer Zeit hat sich ein mit zwölf Holzbearbeitungsmaschinen ausgerüsteter Betrieb aufgethan, der sich ausschließlich auf Lohnarbeit verlegt. Ferner besitzt er auch eine Holztrockeneinrichtung zum Gebrauch für seine Kunden. Derselbe verfügt über die nötigen Räumlichkeiten, um ganze Werkstätten aufzunehmen, wovon schon mehrmals Gebrauch gemacht wurde. Der mit der Ausführung eines Baues beauftragte Kleinmeister kam so in die Lage, die Vorteile des maschinenmäßigen Betriebes vorübergehend voll zu genießen. Für viele ist die Entfernung ihrer Werkstätte von den Maschinengeschäften ein Hindernis für deren ausgiebige Benutzung.

Die Maschinenarbeit wird im allgemeinen nach Zeit bezahlt. In dem Großbetriebe ist 1,50 bis 1,60 Mark die Taxe für die Stunde Maschinenbenützung einschließlich der Arbeit des Maschinenpersonals. Die Schreiner schicken in der Regel nur einen Arbeiter zur Beaufsichtigung mit. Der Specialbetrieb für Maschinenlohnarbeit berechnet für die Stunde Benützung der Kreis- und Bandsäge, der Abrichtmaschine und der übrigen Maschinen, bei denen eine Berechnung nach Stück nicht wohl möglich ist, 1,30 Mark.

Im übrigen bestehen Stücklohntaxen, so für das Hobeln einer Diele von gewöhnlicher Länge (4,5 m) 9 bis 10 Pf., für Hobeln mit Nut und Feder 12 Pf. Das Abblatten von Füllungen kostet 10 Pf. pro Stück, das Fräsen von Stäben 10 Pf. für die übliche Länge von 4,5 m. Im Durchschnitt dürfte hier der Maschinenlohn etwa 1,40 Mark pro Stunde betragen.

Indirekt machen die Schreiner von der Maschinenarbeit Gebrauch, indem sie fertige Teile, Leisten, Gesimse u. s. w. von auswärtigen Maschinenbetrieben, die die Herstellung solcher Halbfabrikate als Specialität betreiben, beziehen, doch geschieht dieses mehr in der Möbelschreinerei als in der Bauschreinerei.

Von den Gegenständen der Bauschreinerei ist es besonders die Thür, welche wegen ihrer konventionellen Form und Größe sich besonders für Massenfabrikation eignet, die der Großbetrieb an sich zu ziehen bemüht ist. Es giebt für die Massenproduktion geeignete Specialmaschinen und Specialmethoden für die Thürenfabrikation, welche die Handarbeit auf ein Minimum reduzieren, und es sind schon auf solche Weise hergestellte Thüren von hiesigen Schreinern aus Kaiserslautern bezogen worden. Auch sind Thüren aus Schweden bis hierher gelangt. In Mannheim, wohin sie per Schiff verfrachtet werden, sollen sie in ziemlichem Umfange benützt werden. Der größere der beiden einheimischen Großbetriebe beschäftigt sich seit Jahren mit dem Problem, die Produktionskosten der Thür soweit herabzusetzen, daß die Schreiner allgemein den Bezug der fertigen Thür der Eigenproduktion vorzögen, doch hat er bis jetzt keinen Erfolg gehabt. Eine größere Partie von Thüren, zu diesem Zwecke angefertigt, blieb über Jahr und Tag unverkauft. Der Hauptgrund dafür ist, daß die Handwerksmeister die Herstellung von Thüren mit Vorliebe während des Winters betreiben, um ihre Arbeiter zu beschäftigen und festzuhalten. Da sie bei solcher Arbeit mit dem kleinsten Gewinn sich begnügen, so finden sie die selbstgefertigten Thüren immer noch billiger als die gekauften. In kleinen Betrieben werden sie sogar noch vollständig von der Hand gemacht. Wegen dieser Verhältnisse dürfte die Thür das geeignetste Objekt für einen Vergleich zwischen Handarbeit und maschinenmäßiger Produktion sein.

Vergleicht man die Leistungen der einzelnen Maschinen mit denen der Hand, so ergiebt sich meistens eine solche technische Überlegenheit, daß es kaum begreiflich erscheint, wie neben der Maschinenarbeit überhaupt die Handarbeit noch bestehen kann. Die Hobelmaschine z. B., die ein Brett von drei oder vier Seiten zugleich behobelt, leistet, abstrakt betrachtet, mindestens das sechzigfache wie ein Handarbeiter in gleicher Zeit. Bei der konkreten Arbeit ist die Überlegenheit des maschinellen Betriebes über den Handbetrieb eine

viel geringere. Um diese Verhältnisse zu verstehen, ist es daher nötig, ein einzelnes Objekt durch den ganzen Produktionsprozeß zu verfolgen.

Die Vierfüllungsthür ist die bei gewöhnlichen Privatbauten am meisten verwendete Thürform. Die Thür ist im Lichten 210 cm hoch und 90 cm breit, mit einer Falz von 2 cm Breite greift sie über das Futter über. Die Holzstärke beträgt bei der fertigen Thür 3,5 bis 4 cm. Die Thür selbst besteht aus elf Stücken, den beiden Langfriesen, vier Querfriesen, einem Mittelfries und den vier Füllungen. Letztere sind 2,4 cm stark. Die Friese werden mittelst Zapfen zusammengesteckt und bilden so den Rahmen für die Füllungen. Zur Aufnahme der Füllungen sind die Rahmenstücke nach innen hin genutet und an den inneren Rändern mit Kehlungen versehen, die auf Gehrung zusammengefügt sind (im Gegensatz zu der einfachen Fasthür). Die Füllungen werden ringsum abgeblattet und lose in die Nute des Rahmens gesteckt, um das „Schaffen" des Holzes nicht zu hindern. Ferner gehört zur vollständigen Thür das aus vier Teilen bestehende, an den Ecken zusammengezinkte Futter und die Bekleidung, beiderseits aus drei Stücken zusammengesetzt, die in den meisten Fällen stumpf auf Gehrung zusammengefügt sind. Der Zierstab wird auf dieselben aufgenagelt.

Die Herstellung einer solchen Thür von der Hand sei, teilweise mit Rücksicht auf die im folgenden zu betrachtende Maschinenarbeit, in folgende Teilarbeiten zerlegt:

I. Die blanke Thür.

1. Das Aussuchen des Holzes und das Reißen desselben auf ungefähre Länge und Breite. Diese Arbeit versieht der Meister.
2. Das Zuschneiden mit der Säge nach dem Riß.
3. Das Abrichten. Dasselbe besteht in dem Behobeln einer Fläche und einer dazu senkrechten Kante, um einen festen Anhalt für genauere Abmessungen zu haben.
4. Das Hobeln auf die richtige Dicke.
5. Das Anreißen der Gehrungen und Zapfen an den Friesen. Diese Arbeit kann für eine Reihe von Thüren gleicher Dimension gleichzeitig gemacht werden; je mehr Thüren gleichzeitig in Angriff genommen werden, desto mehr Arbeit wird hier erspart.
6. Das Ausklinken, d. h. das Ausschneiden der Gehrungen und Herausholen des zwischen zwei Gehrungen sitzenden Holzes.
7. Das Stemmen der Löcher für die Zapfen.
8. Das Schlitzen, d. h. das Ansägen der Zapfen durch zwei Sägenschnitte.

9. Das Absetzen der Zapfen, d. h. das Abschneiden des durch das Schlitzen beiderseits vom Zapfen freigelegten Holzes.
10. Das Zusammensetzen der Thür, um die Gehrungen genau zusammenzupassen und die hervorragenden Zapfenenden abzuschneiden.
11. Das Abputzen, d. h. das Glatthobeln der zusammengesetzten Thürfriese.
12. Das Auseinanderschlagen der Thür zur weiteren Bearbeitung der Stücke.
13. Das Aushobeln der Kehlungen.
14. Das Nuten.
15. Das Fügen und Verleimen der Füllungen, die meistens aus zwei Stücken zusammengesetzt werden, und das Ausbohren und Ausflicken der Astlöcher in denselben.
16. Das Reißen der Füllungen. Hier gilt dasselbe wie bei 5.
17. Dieselben werden von Größe geschnitten.
18. Das Abblatten der Füllungen.
19. Die Kehlungen werden mit Glaspapier abgeschliffen und die Füllungen abgeputzt.
20. Die Thür wird definitiv zusammengesetzt und verleimt. Die Zapfen werden dabei durch Keile in den Löchern festgezwängt.
21. Das Falzen der Thür auf drei Seiten.
22. Die Thür wird ringsherum abgeputzt, die vorstehenden Keile an den Zapfen abgeschnitten.

II. Das Futter.

23. Das Reißen der vier Futterbretter auf Länge. Die Breite ist gewöhnlich die des Holzes. Nur im kleinsten Betriebe, wo zu diesem Zweck passendes Holz nicht eigens angeschafft werden kann, muß die Diele in der Mitte der Länge nach zersägt werden. Das Reißen des Futters geschieht gleichzeitig mit 1.
24. Das Zuschneiden[1], gegebenen Falles nur auf Länge.
25. Das Hobeln von Breite.
26. Das Zinken.
27. Das Fälzen.
28. Das Abhobeln.

III. Die Bekleidung.

29. Das Reißen, gleichzeitig mit 1.
30. Das Zuschneiden[1].

[1] Gewöhnlich zugleich mit 2 ausgeführt.

31. Das Abrichten.
32. Das Hobeln und Kehlen.
33. Die Herstellung des Zierstabes.
34. Das Aufnageln desselben.
35. Das Schleifen desselben mit Glaspapier.
36. Das Abhobeln der äußeren Ränder.

IV. Das Anschlagen im Bau,
nachdem vorher der Schlosser die Beschläge angebracht hat.

Im gewöhnlichen, nicht mit Specialmaschinen versehenen Maschinenbetriebe verläuft die Arbeit ganz ähnlich wie bei der Handarbeit, nur verteilt sie sich auf die beiden Arbeiterkategorien, die Maschinenarbeiter und die Schreiner. Die Arbeiten 1, 2, 23, 24 und 29, 30 werden von einem besonderen Arbeiter, dem Zuschneider, verrichtet. Für das Anschlagen sind ebenfalls besondere Arbeiter (Schreiner) da, die in der Werkstatt nicht verwendet werden. Im übrigen wird im kleineren Maschinenbetrieb meistens keine Arbeitsteilung vorgenommen; die Thür samt Futter und Bekleidung macht derselbe Arbeiter. Der größte Betrieb dagegen verteilt die Arbeit in der Regel auf drei Arbeiter.

Das Zuschneiden geschieht auf der Band- und Kreissäge. Erstere arbeitet schneller, erfordert aber meistens mehr Vorbereitung mit Schärfen der Säge und Verlöten des Sägeblattes. Die Arbeit 3 wird auf der Abrichtmaschine, einer besonderen Art Hobelmaschine, 4 auf der gewöhnlichen Hobelmaschine mit Messerwelle verrichtet. Das Abrichten einer Fläche ist notwendig, weil die gewöhnliche Hobelmaschine nur die Fläche glätter, aber ein windschiefes Brett nicht eben machen kann. Die Arbeit 5 bleibt auch im Maschinenbetriebe Handarbeit und zwar des Schreiners. 6, 7 und 8 wird wieder mit Maschinen gemacht, 6 und 8 mit der Bandsäge, 7 mit einer besonderen Maschine. Die Stemmmaschine läßt jedoch der Hand auch Arbeit übrig, das Säubern der Stemmlöcher von den Spänen und das Ausglätten derselben, — bei gewissen Holzsorten eine mühsame Arbeit. Das Absetzen der Zapfen (9) gehört auch zur Handarbeit, kann jedoch auch, ohne bedeutenden Vorteil, mit der Bandsäge gemacht werden. Die Arbeiten 10—12 bleiben immer Handarbeit, während 13 und 14 wieder mit der Maschine gemacht wird, das Kehlen mit der Fräsmaschine, das Nuten mit einer Hobelmaschine. Das Fügen der Füllungen kann mit der Maschine gemacht werden, es bleibt also nur das Verleimen für die Hand übrig. Im größten Betriebe ist auch für das Ausbohren der Ast-

löcher eine Specialmaschine vorhanden, welche an den ästigen Stellen kreisrunde Löcher ausfräst und dazu passende Deckplatten aus dünnem Holze schneidet, die der Schreiner nur einzuleimen hat. Hier tritt auch insofern eine weitere Arbeitsteilung ein, als die Herstellung der Füllungen einem anderen Arbeiter übergeben wird als dem, der die Thür macht. Das von Größe Schneiden und Abblatten der Füllungen ist Maschinenarbeit, die folgenden Arbeiten bis auf 21 wieder Schreinerarbeit.

Von der Herstellung des Futters bleibt dem Schreiner nur das Zinken und Abhobeln. Die amerikanische Zinkmaschine, welche kreisförmige Zinken schneidet, ist noch nicht eingeführt.

Von den Arbeiten bei der Bekleidung geschieht nur, abgesehen vom Reißen, des Aufnageln und Schleifen der Stäbe sowie das äußere Abputzen mit der Hand. Hinzu kommt bei der maschinellen Methode das von Breite schneiden der Stücke. Beim Handbetrieb ist dieses unnötig, weil hier nach dem Aufnageln der Stäbe das etwa über dieselben hervorragende Holz mit dem Hobel abgeputzt wird. Die Maschine dagegen erfordert genaue Breite, damit die Kehlung genau ausgefräst werden kann.

Das Anschlagen im Bau ist von allen Arbeiten diejenige, die am sichersten der Hand vorbehalten bleiben wird.

Die hiermit beschriebene Methode läßt, wie eine unten folgende Zusammenstellung noch deutlicher zeigen wird, einen bedeutenden Teil der Arbeit der Hand übrig. Dem Ideal einer maschinellen Methode entspricht vor allem nicht der häufige Wechsel zwischen Hand- und Maschinenarbeit. Insbesondere fällt das zweimalige Zusammensetzen der Thür in die Augen, das viel Handarbeit erfordert. Das erstmalige Zusammensetzen ist notwendig, weil die Maschine die Gehrungen nicht exakt genug schneiden kann, um das scharfe Zusammenpassen derselben nach dem Kehlen zu sichern. Das Bestreben der Maschinentechniker war daher darauf gerichtet, Maschinen zu konstruieren, welche mit schablonenmäßiger Genauigkeit die Gehrungen und Zapfen schneiden und die Stemmlöcher ausarbeiten. Es kam darauf an, das Reißen mit der Hand und das Schneiden und Stemmen nach dem Riß überflüssig zu machen, — denn eben daher rührten die Ungenauigkeiten, — mittelst einer Specialmaschine, die, einmal eingestellt, automatisch arbeitet. Es scheint, daß dieses Problem in der That teilweise gelöst ist.

Eine genaue Beschreibung der neuen Schablonenmethode zu geben, sind wir nicht in der Lage, da sie noch, in ihrer praktischen Durchführung wenigstens, von Geschäftsgeheimnis umwoben ist. Die hauptsächlichsten ihr dienenden Maschinen sind die Gehrungssäge und die Schlitzmaschine. Erstere schneidet an den einzelnen Friesen der Thür die Gehrungen und klinkt sie

aus, ohne daß die einzelnen Stücke gerissen zu werden brauchten, nur müssen dieselben genau auf Länge geschnitten werden, und ist für die verschiedenen Stücke eine besondere Einstellung der Maschine notwendig. Mit derselben Maschine ist eine Vorrichtung verbunden, welche die Stemmlöcher herstellt, nicht wie die Stemmmaschine mit ihrer die Handarbeit nachahmenden Technik, sondern durch Bohren einer Reihe von Löchern neben einander (Langlochbohrmaschine). Diese Einrichtung scheint sich jedoch noch nicht völlig zu bewähren; sie arbeitet zu langsam, sodaß daneben die alte Stemmmaschine in Gebrauch bleibt. Die Zapfen werden auf einer zweiten Maschine, der sog. Schlitzmaschine geschnitten. Sie ersetzt das Schlitzen und Absetzen der Zapfen durch eine Art Ausfräsen derselben, schneidet zugleich die Gehrungen neben den Zapfen, und läßt, im Gegensatz zur alten Methode die Zapfen in voller Breite des Frieses stehen. Dies hat den praktischen Vorteil für die Konstruktion der Thür, daß die Spalte zwischen den Gehrungen durch die Zapfen völlig verdeckt werden, sodaß beim Schwinden des Holzes keine Öffnungen entstehen können, die ein Hindurchsehen gestatten, wie es bei den alten Thüren regelmäßig der Fall war, sofern nicht ein Stückchen Blech oder ein Holzspahn zum Verhindern des Hindurchsehens eigens zwischen den Gehrungen angebracht wurde.

Denken wir uns diese Methode vollständig durchgeführt, so werden die oben verzeichneten Einzelarbeiten dadurch in folgender Weise verändert: Das Reißen der Gehrungen und Zapfen wird nur an je einem Musterstück vorgenommen, nach welchem die Maschine eingestellt wird. Die Arbeiten 6 bis 9 werden der obigen Darstellung entsprechend modifiziert und vereinfacht. Die Arbeiten 10 bis 12, und das ist der Hauptvorteil der Methode, kommen entweder ganz in Wegfall oder werden, wie 11, an den Schluß, hinter 19 verlegt. Dem Schreiner geht die Thür nur einmal durch die Hand. Daß das Anfertigen der Füllungen dann in der Regel von dem Zusammensetzen der Thür getrennt wird, wurde schon oben erwähnt.

Wie alle Specialmethoden, so ist, trotz der Ersparnis der Handarbeit, auch diese mit Vorteil nur dann anzuwenden, wenn es sich um Herstellung einer großen Anzahl gleicher Thüren handelt. Das Einstellen der Maschinen würde sich für wenige nicht lohnen. Aber auch die Gesamtzahl der jährlich herzustellenden Thüren muß eine bedeutende sein, wenn die Anschaffungskosten der Maschinen sich verzinsen und amortisieren, und die Betriebskosten gedeckt werden sollen. Specielle Kostenberechnungen liegen uns nicht vor, doch ist es wahrscheinlich, daß der eigne Bedarf selbst eines großen Baugeschäftes nicht genügt, die Maschinen rentabel auszunützen, daß also die

Specialmaschine zur Specialität d. h. zur Herstellung von Thüren für den Verkauf drängt, was auch den Plänen des Betriebes entspricht. Es ist nicht unwahrscheinlich, daß auf diese Art die Thürenfabrikation einmal Specialgeschäft des Großbetriebes wird. Jedoch, was nochmals hervorgehoben werden mag, ist dieses nur von den gewöhnlichen Zimmerthüren mit konventionellen Formen und Maßen zu erwarten; denn nur bei diesen würde der Massenproduktion ein Massenbedarf entsprechen.

Um die verschiedenen Herstellungsmethoden zahlenmäßig vergleichen zu können, wurde eine Ermittlung der Dauer der verschiedenen Teilarbeiten versucht. Leider war es hierbei unmöglich, den einzig sicheren Weg der unmittelbaren Beobachtung einzuschlagen. Wir mußten uns auf schätzungsweise Angaben von Arbeitern und Arbeitgebern beschränken. Die einzelnen Schätzungen wichen teilweise nicht unbeträchtlich von einander ab. Mehrfach wurde die Bestimmung der einzelnen Arbeitszeiten überhaupt für unmöglich erklärt, wegen der außerordentlichen Verschiedenheit der Arbeiter, der Eigenheiten des Materiales u. s. w. Dennoch verzichten wir nicht auf die Zusammenstellung derjenigen Zahlen, die am zuverlässigsten erschienen. Sie wird jedenfalls den Zweck erfüllen, die Vorstellung zu fixieren und das Vorhergehende weiter zu erläutern. Schlüsse sollen aus ihnen nur solche gezogen werden, die durch die nachfolgenden Angaben über die Stücklöhne kontrolliert werden können. Wir beschränken uns auf die beiden Methoden, welche einstweilen noch die vorherrschenden sind, die reine Handarbeit, wie sie in den kleinsten Betrieben noch üblich ist, und die gewöhnliche maschinelle Methode, wie sie in dem einen der Großbetriebe und in den größeren Handwerksbetrieben mit Maschinenbenutzung zur Anwendung kommt. Es wurde angenommen, daß 12 Vierfüllungsthüren auf einmal in Angriff genommen wurden, wie es durchschnittlich in Wirklichkeit geschieht. Die Arbeitszeit ist in Stunden angegeben.

(Siehe Tabelle auf nächster Seite.)

Hiernach wäre die Zeitersparnis durch die Maschine im ganzen keine sehr bedeutende, und dieses Resultat wird durch andere zuverlässige Angaben bestätigt. Nach einer alten Regel macht ein tüchtiger Handarbeiter 12 Thüren ohne Futter und Bekleidung in 12 Tagen fertig. Dabei ist die frühere Arbeitszeit zu 13—14 Stunden gerechnet. Es würden sich also 162 Stunden etwa ergeben. Im Maschinenbetrieb, der Art wie er oben angenommen, wird im Durchschnitt eine Thür samt Futter und Bekleidung auf den 10 bis 11stündigen Arbeitstag gerechnet. Nach einer Beobachtung wurden von zwei Arbeiten, die zusammen 18 vollständige Thüren übernommen hatten, diese in 233 Stunden fertig gestellt, also im Durchschnitt jede

Nr.	Bezeichnung der Arbeit	Reine Handarbeit	Maschinelle Methode	
			Hand	Maschine
1.	Aussuchen u. Reißen des Holzes für Thür, Futter u. Bekleidung	11	11	—
2.	Zuschneiden der Thüre . . .	9	—	3
3.	Abrichten	11	—	2
4.	Von Dicke hobeln	9	—	1½
5.	Reißen der Gehrungen u. Zapfen	5	8	—
6.	Ausklinken	6	—	2
7.	Stemmen	12	—	2
8.	Ausputzen der Stemmlöcher .	—	5	—
9.	Schlitzen	} 8	—	2
10.	Absetzen		2	—
11.	Zusammenpassen		12	—
12.	Abputzen	} 11	4	—
13.	Auseinanderschlagen		1	—
14.	Kehlen	17	—	3
15.	Nuten	4	—	1
16.	Füllungen fügen u. s. w. . .		10	—
17.	Reißen der Füllungen . . .		1	—
18.	Von Große schneiden derselben	} 60	—	1
19.	Abblatten derselben		—	3½
20.	Füllungen und Stäbe abputzen		24	—
21.	Zusammensetzen		5	—
22.	Falzen	} 18	—	½
23.	Definitives Abputzen u. s. w.		20	—
I.	Die Thür	170	103	21½
II.	Futter	22	12	2
III.	Bekleidung	60	30	6
IV.	Anschlagen im Bau	33	33	—
		285	178	29½

in 13 Stunden. Der eine der Arbeiter wurde als ein mittlerer, der andere als ein geringerer bezeichnet. 12 Thüren hätten darnach ungefähr 155 Arbeitsstunden gekostet; nach obiger Aufstellung ergeben sich 134 Stunden, eine Arbeitszeit, die mithin schon einem besseren Arbeiter entsprechen würde.

Eine indirekte Kontrolle läßt sich an obigen Zahlen mittelst der Accordlohntarife üben. Nach dem Tarif der Schreinerinnung wird für die Thür 4 Mark, für das Futter 0,50 Mark und für die Bekleidung

1,55 Mark bezahlt. Da bei Accordarbeit ein mittlerer Arbeiter in der Regel auf einen Stundenlohn von 35 Pfennige kommt, so würde dieser zu der Thür etwa 12½, zu dem Futter 1½ und zu der Bekleidung 4 Stunden Arbeitszeit gebrauchen[1]. Der Arbeiter im Maschinenbetriebe erhält 4 Mark Lohn für die ganze Thür, in Übereinstimmung mit den obigen Zeitangaben, wonach bei Handbetrieb die Thür allein soviel Zeit erfordert wie im Maschinenbetrieb die Thür samt Futter und Bekleidung. Die Lohnersparnis an dem Schreiner würde nach dem Innungstarif 2,05 Mark sein. Sie entspricht ungefähr der Ersparnis an Handarbeit. Bei der Bemessung der Stücklöhne wird die Anzahl der dem Schreiner gleichzeitig übergebenen Thüren niemals berücksichtigt, obgleich sie für die Förderung der Arbeit von Bedeutung ist.

Bei der Schablonenmethode erhält der Schreiner für die ihm verbleibende Arbeit 1 Mark, für die 4 Füllungen wird überdies 50 bis 60 Pfennige bezahlt, woraus sich die Ersparnis an Handarbeit bei dieser Methode angenähert berechnen läßt.

Für die Berechnung der Kosten der Maschinenarbeit fehlt jeder Anhalt, da die Maschinengeschäfte selbst diese nicht specifiziert zu berechnen pflegen, sondern bei ihren Kalkulationen einfach bestimmte Kostenprozente für Maschinenarbeit aufschlagen. Im allgemeinen wird von Großbetrieb und Kleinbetrieb übereinstimmend die Behauptung aufgestellt, daß die Maschine keine Kosten sondern nur Zeit erspare. Für den Kleinbetrieb insbesondere brächte die Maschinenbenutzung also den Vorteil, daß sie den Umsatz vergrößert und bei gleichbleibendem prozentischem Gewinn, das Einkommen erhöht, — vorausgesetzt, daß es nicht an Arbeitsgelegenheit mangelt.

Die Richtigkeit der Behauptung, daß die Maschine keine Kosten erspare, ergiebt sich für den maschinenbenutzenden Kleinbetrieb aus der Art, die Löhne zu berechnen. Soll der Arbeitslohn für eine Arbeit, die teilweise mit der Maschine gemacht wird, bestimmt werden, so geht man einfach vom Stücklohn bei voller Handarbeit aus und subtrahiert davon den bezahlten Maschinenlohn. So liegt uns aus einem Geschäfte folgende Lohnberechnung im Originale vor: Es sind 44 Thüren herzustellen, darunter 32 gewöhnliche Vierfüllungsthüren; die übrigen sind kleiner und einfacher. Sämtliche Thüren werden von einem Arbeiter gerissen und zugeschnitten

[1] Nach dem „Lohn- und Accordtarif der Bautischler und Bauanschläger für Hamburg und Umgegend" (1878) wurde dort, bei erheblich reicherer Arbeit, bezahlt: für die Thür 5,88 Mark, für das Futter 0,76 Mark, für die Bekleidung 3 Mark. Die zu Grunde liegenden Arbeitszeiten sind bezw. 14, 1¾ und 7 Stunden.

und von der Maschine abgerichtet und gehobelt. Diese Arbeiten berechnen sich folgendermaßen:

Reißen und Zuschneiden 33 Stunden à 33 Pfennig	11 Mark
Maschinenarbeit 10 Stunden à 1,50 Mark	15 „
zusammen	26 Mark

Davon wird auf jede Vierfüllungsthür 60 Pfennige, auf jede der 12 anderen 50 Pfennige gerechnet, was im ganzen 25,20 Mark ergiebt. Anstatt eines Lohnes von 4,10 Mark erhält daher der Arbeiter für die Vierfüllungsthür 3,50 Mark Lohn. Die Ersparnis des Meisters besteht also lediglich in den 80 Pfennigen, die der Abrundung wegen unberücksichtigt blieben. Auf dieselbe Art wird sodann für das Abblatten der Füllungen ein Lohnabzug von 48 Pfennigen pro Thür berechnet. Es ist eben der Maschinenlohn so hoch gestellt, daß er ungefähr dem Lohn für die Handarbeit entspricht. Die Förderung der Arbeit durch die Maschine ist ein ausreichender Antrieb zur Benutzung derselben.

Aber auch der Großbetrieb selbst erzielt durch seine Maschinen keine Kostenersparnis, sondern nur eine Erhöhung seiner Leistungsfähigkeit.

Die Kosten einer Vierfüllungsthür berechnen sich, nach dem in einem Großbetriebe üblichen Rechnungsmodus folgendermaßen:

Tannenholz für die Friese, 4 cm stark, 1,33 qm à 2,40 Mark	3,19 Mark
„ „ die Füllungen, 2,4 cm stark, 1,06 qm	
„ „ das Futter, 2,4 „ „ 0,68 „	
„ „ die Bekleidung 2,4 „ „ 1,43 „	
„ „ die Zierstäbe, 2,4 „ „ 0,51 „	
3,68 qm à 1,20 Mark	4,42 Mark
Eichenholz für die Schwelle 0,123 qm à 3 Mark	0,37 „
Arbeitslohn in der Werkstätte	4,— „
Arbeitslohn im Bau	1,— „
Kleines Material (Leim, Nägel, Glaspapier u. s. w.)	0,50 „
Summe	13,48 Mark
10% für Maschinenarbeit	1,35 „
	14,83 Mark
10% Spesen	1,48 „
Verschnitt vom Tannenholz 10%	0,80 „
„ „ Eichenholz 5%	0,07 „
Gesamtkosten	17,20 Mark

Der Preis für die Thür beträgt im günstigsten Falle 18,50 Mark, also bleibt ein Gewin von 1,30 Mark.

Im Kleinbetrieb, einerlei ob mit oder ohne Maschinenbenutzung, stellen sich die Kosten wie folgt:

Das Holz	8,12	Mark
Arbeitslohn inkl. Maschinenlohn	6,30	„
Anschlagen in Bau	1,00	„
Kleines Material	0,50	„
Generalunkosten u. s. w. . .	1,50	„
Gesamtkosten	17,42	Mark

Beide Berechnungen lassen in einzelnen Punkten Zweifel an ihrer Genauigkeit zu. Die Berechnung der Maschinenarbeit nach Prozenten von Materialkosten und Arbeitslohn mag bei der gesamten Jahresarbeit ein richtiges Ergebnis liefern, bei den einzelnen Arbeiten jedoch, bei denen der Anteil der Maschinenarbeit ein außerordentlich wechselnder ist, wird die Rechnung nicht immer stimmen. Da bei Thüren die Maschine verhältnismäßig viel zur Verwendung kommt, so würde hier für Maschinenarbeit eher ein höherer als ein geringerer Betrag anzusetzen sein; doch handelt es sich höchstens um eine Differenz von 10 bis 20 Pfennige. Die Generalunkosten (Spesen) sind für den Großbetrieb mit 10 % sicher nicht zu hoch veranschlagt, eher ist es im Kleinbetriebe der Fall, der auch nahezu 10 % rechnet. Jedenfalls entsprechen die obigen Kalkulationen genau der Art, wie thatsächlich gerechnet wird. Jeder Betrieb hat seine eignen erfahrungsmäßigen Durchschnittssätze; Exaktheit im einzelnen wird nicht erstrebt und kann vielleicht nicht erreicht werden. Der ganz kleine Betrieb rechnet noch einfacher:

Holz (im Minimum)	7,50	Mark
Arbeitslohn in der Werkstatt .	6,00	„
„ im Bau	0,90	„
Kosten	14,40	Mark

Von Generalunkosten ist hier überhaupt nicht die Rede. Weil so die Kosten niedriger erscheinen, verkauft der Kleinmeister auch billiger. Es werden Thüren von solchen schon für 17 und 16 Mark geliefert. Der oben angegebene Preis von 18,50 Mark wird selten oder nie erreicht, weder im großen noch im kleinen Betriebe.

Die Thüren werden von allen Bauarbeiten am schlechtesten bezahlt. Es giebt in jedem Gewerbe solche Gegenstände, bei denen der Gewinn weit unter dem Durchschnitt bleibt. Herkommen, Konkurrenzverhältnisse, zufällige Umstände spielen bei den Preisbestimmungen eine Rolle und erzeugen oft recht abnorme und irrationelle Preisverhältnisse, gegen die der Einzelne vergebens ankämpfen würde. Gerade der zu niedrige Preis der Thüren führt zu Unzuträglichkeiten, die unten besprochen werden sollen. Daher sind mehrfach Abänderungsvorschläge gemacht worden. Die Schreinerinnung hat folgenden Tarif für die Berechnung der Thüren vorgeschlagen:

Die Thür	1,89 qm	à 5,50 Mark	10,39 Mark
Das Futter	0,72 „	„ 4,20 „	3,02 „
Die Bekleidung	11 lauf. m	à 0,60 „	6,60 „
		Summe	20,01 Mark

Bei diesem Preis würde ein normaler Gewinn von 17 bis 18 % sich ergeben, doch ist er bloßer Wunsch geblieben, niemals ist er weder verlangt noch bezahlt worden. Beim Mangel einer Organisation der Gewerbtreibenden ist es unmöglich die offenkundigsten Rechnungsfehler zu beseitigen.

Unser Urteil über die Rentabilität der Bauschreinerarbeit dürfen wir daher nicht auf die Kostenberechnung der Thüren gründen. Es sei daher die Kalkulation der Schreinerarbeit für ein Wohnzimmer eines Neubaues hier mitgeteilt:

		Preis:	Kosten:	Gewinn:
1. 2 Thüren à 17,50 Mark		35 Mark		
Kosten nach ob. Kalk. à 17,42 Mk.			34,84 Mark	
Gewinn				0,16 Mark
2. 2 qm Brüstung à 4,50 Mark .		9 „		
Kosten: Holz	2,40 Mark			
Arbeitslohn in Werkstatt	3,40 „			
„ im Bau . .	0,80 „			
Kleines Material und Unkosten .	1,00 „		7,60 „	
Gewinn				1,40 „
3. 12 laufende m Lambris 25 cm hoch mit Sitz u. Sockelleisten à 0,85 Mk. für die Dielenlänge (4,5 m). .		10,20 „		
Kosten: Holz	1,43 Mark			
Maschinen- u. Arbeitslohn	0,30 „			
Anschlagen im Bau . .	0,76 „			
Auslagen u. Generalunkost.	0,20 „			
à 4,5 m	2,69 Mark			
12 m			7,17 „	
Gewinn				3,03 „
4. 20 qm Riemenboden à 3,40 Mk.		68 „		
Kosten pro qm:				
Holz 3 cm stark mit aufrecht stehenden Jahren	1,43 „			
Maschinen- u. Arbeitslohn	0,27 „			
Legen im Bau	0,30 „			
Verschnitt am Holz . .	0,20 „			
Auslagen u. Generalunkost.	0,30 „			
à qm	2,72 Mark			
20 „			54,40 „	
Gewinn				13,60 „
Summen		122,20 Mark	104,01 Mark	18,19 Mark

Der Gesamtgewinn beträgt hiernach 15% von den Kosten. An den einzelnen Objekten aber ist der prozentische Kostengewinn sehr verschieden. Bei der Thür verschwindet er fast ganz, bei der Brüstung beträgt er $15^1/_2$%, bei dem Lambris 30%, beim Riemenboden 20%. Die Irrationalität der Einzelpreise erscheint aber noch größer, wenn wir die Dauer der Arbeit für die 4 Objekte mit berücksichtigen. Sachgemäß berechnet, sollten die Gewinne der Herstellungszeit der einzelnen Objekte proportional sein, denn von dieser hängt der mögliche Umsatz während des Jahres ab. Um also dasselbe Einkommen zu erbringen, müßte die schneller herzustellende Arbeit mit einem geringeren Gewinn berechnet werden. Nun erfordern aber die obigen 4 Arbeiten bezw. 44, 15, 6 und 25 Arbeitsstunden. (Nach den Arbeitslöhnen sollten die Arbeitszeiten sich wie 14,60 : 4,20 : 2,83 : 11,4 verhalten. Es bestünde darnach auch hier nicht genau das richtige Verhältnis[1].) Demnach würde sich für die vier Arbeiten ein Gewinn pro Stunde von bezw. 0, 9, 50 und 54 Pfennige ergeben, und im Durchschnitt der 90 Arbeitsstunden 20 Pfennige pro Stunde.

Solange die betreffenden vier Arbeiten immer zusammen vergeben werden, bleibt die Berechnung und Bezahlung der einzelnen Arbeit gleichgültig, wenn nur der Durchschnittsgewinn normal bleibt. Auf dieser Voraussetzung beruhen alle abnormen Preisgestaltungen. Nun hat aber die moderne Technik in Verbindung mit der freien Gewerbeverfassung mancherlei Änderungen der gewerblichen Arbeitsteilung im Gefolge und reißt dadurch die bisher für zusammengehörig gehaltenen Arbeiten auseinander. Dies ist eben im Schreinergewerbe der Fall, wo die Parkettfabrikation an den Specialbetrieb überging und damit auch das Parkettlegen mehr und mehr zur Specialität ward. Werden nun in einem Neubau statt der Riemenböden vorwiegend Parkettböden gelegt und diese Arbeit, von der Schreinerarbeit getrennt, einem Specialisten übergeben, so entgeht dem Schreiner ein sehr bedeutender Teil seines Gewinnes, wogegen er sich, bei den feststehenden Preisen für die Bauarbeit, meistens vergebens wehrt. Bei einem Zimmer wie das oben berechnete, würde das Wertobjekt auf 54,20 Mark und der Gewinn auf 4,59 Mark oder $9^1/_4$% der Kosten reduziert, wenn statt des Riemenbodens ein Parkettboden gelegt würde.

Legen wir die oben berechnete Bauarbeit zu Grunde, so würde ein kleineres Baugeschäft, das einen jährlichen Umsatz von etwa 30000 Mark

[1] Den Arbeitern ist die Ungleichmäßigkeit der Löhne wohlbekannt. Sie wünschen daher zum Ausgleich Wechsel der Arbeit. Es kommt vor, daß ein Arbeitgeber einen Arbeiter dadurch zur Kündigung absichtlich treibt, daß er ihm dauernd niedrig gelohnte Arbeit giebt.

erzielt, ein Einkommen von 4 456 Mark jährlich gewähren und eine Arbeiterzahl (300 Arbeitstage à 10 Stunden gerechnet) von 7 bis 8 Mann im Durchschnitt erfordern. In Wahrheit ist, nach zuverlässigen Ausweisen nach Geschäftsbüchern, das Einkommen eines solchen Geschäftes geringer. Es betrug nur 12 % des Umsatzes. Daraus geht hervor, daß die weniger lohnenden Arbeiten die Mehrzahl bildeten.

Über die Rentabilität des Großbetriebes waren natürlich ziffermäßige Ausweise nicht zu erlangen. Wir sind daher auf eine symptomatische Beurteilung angewiesen.

Was zunächst die technische Seite derselben anlangt, so ist die Verbindung der Schreinerei mit Glaserei, Parkett- und Rolllädenfabrikation entschieden von Vorteil, denn auf diesen Gebieten kommt die Maschine mehr als in der Schreinerei zur Geltung. Die Parketttäfelchen[1] werden ganz, die Rollläden fast ganz auf der Maschine fertig gemacht, die Fenster bis auf das Zusammensetzen, Abputzen und Verglasen. Letztere bieten, wie schon oben erwähnt, der maschinellen Methode weit geringere Schwierigkeiten als die Thüren; womit nicht gesagt sein soll, daß sie darum für die Massenproduktion geeigneter seien als diese; denn sie wechseln dafür mehr in Bezug auf Maße und Formen. Nur Hinterhausfenster haben ziemlich konventionelle Maße.

Im übrigen sind die Vorteile des Maschinenbetriebes nicht immer über jeden Zweifel erhaben. Es sei ein verbreiteter Irrtum, zu glauben, erklärte ein Fabrikant, daß es nur auf den Besitz möglichst vieler Maschinen der neuesten Systeme ankomme, um wirtschaftlich leistungsfähig zu sein. Jede Maschine erfordere ihre Arbeiter und darum möglichst ununterbrochene Arbeit, wenn sie sich rentieren soll. Das größere, vollständiger ausgerüstete Geschäft arbeite nicht notwendig vorteilhafter als das kleinere. Man dürfe auch nicht jede kleine Arbeit mit der Maschine ausführen wollen, und es sei eine verkehrte Neigung der Arbeiter, die Maschine bei jeder Gelegenheit in Anspruch zu nehmen, auch wo der Zeitverlust durch das Hintragen des Werkstückes an die Maschine und das unvermeidliche Warten jeden Vorteil aufhöbe.

Wie sehr die weitläufigen Räumlichkeiten des Großbetriebes und der

[1] Die Preise für Parkettböden sind in den letzten zehn Jahren von 7,50 Mark pro qm durch die Konkurrenz der Fabrikanten, ohne daß Erniedrigung der Produktionskosten dazu Veranlassung gegeben hätte, auf 6—6,20 Mark heruntergegangen. Man ist daher auf dem Punkte angelangt, wo man an eine Kartellierung der süddeutschen Parkettfabrikanten und Parkettleger denkt. Der Plan dieses Kartells ist, das Parkettlegen auf Mitglieder des Kartells zu beschränken und es den Schreinern gänzlich unmöglich zu machen durch hohe Preise der Parketttäfelchen.

dadurch bedingte Hin- und Hertransport der Werkstücke sowie der Wechsel zwischen Maschinenarbeit und Handarbeit die Arbeit verzögert, beweisen die oben mitgeteilten Arbeitszeiten bei der Thürenfabrikation. Würde einfach die Zeit erspart, welche die durch Maschinenarbeit ersetzte Handarbeit erfordern würde, dann müßte der Zeitgewinn ein viel größerer sein, als er thatsächlich ist. Für den Arbeiter besteht der Hauptvorteil der Maschinenbenutzung in der Erleichterung der Arbeit; die anstrengendste Arbeit hat sie dem Arbeiter abgenommen.

Der Materialverbrauch ist beim Maschinenbetriebe größer als bei dem Handwerk. Die Handarbeit kann mehr die Eigentümlichkeiten des Materials berücksichtigen und sich denselben anpassen. Die Hobelmaschine greift tiefer ein ins Holz wie der Handhobel. Daher wird im Großbetrieb in der Regel stärkeres Holz gewählt als in der Schreinerwerkstatt. Der Abfall ist überall in jenen größer; kein Kleinbetrieb wird 10 % des Holzes an Abfall haben, wie der Großbetrieb rechnet. Und das ist der normale, unvermeidliche Abfall. Ein besonderer gar nicht in Rechnung bringender Abfall entsteht im Großbetrieb dadurch, daß hier der Auswahl des Holzes und dem Sparen mit demselben unmöglich soviel Aufmerksamkeit zugewendet werden kann wie in der kleineren Werkstatt, wo der Meister jedes Brett kennt. Die großen Holzvorräte fordern an sich zur Verschwendung heraus. Mit dem Holze, das im Großbetrieb zu Brennholz verschnitten wird, könnte, so wurde behauptet, ein Kleinmeister mehrere Gesellen beschäftigen. Auch verfehlte und darum kassierte Arbeit kommt im Großbetrieb viel häufiger vor als in der Werkstatt. Ganze Haufen solcher Arbeit lagern auf den Speichern der Großbetriebe. Nicht unberücksichtigt lassen darf man zwar bei der Beurteilung dieser Verluste den großen Umsatz der Maschinenbetriebe.

Von entscheidender Bedeutung für die Rentabilität des Großbetriebes sind endlich die Absatzverhältnisse, und diese sind hier entschieden ungünstiger als im Kleingewerbe. Die Produkte der Bauschreinerei werden niemals Ware, von vereinzelten Ausnahmen abgesehen. Das Baugeschäft bleibt Kundengeschäft, wie weit es sich auch ausdehnen mag, und zwar ein solches mit sehr wechselnder und unsicherer Kundschaft. Bei dem außerordentlichen Beschäftigungsbedürfnis nun der großen maschinellen Schreinerei, kann diese sich nicht auf Thätigkeit am Orte beschränken, sie muß ihre Arme weit über das Gebiet der Stadt und des Landes ausstrecken. Dadurch wachsen die Kosten. Die Karlsruher Großbetriebe suchen Beschäftigung längs des ganzen Rheines von Basel bis Düsseldorf und gelegentlich noch über dieses Gebiet hinaus. Straßburg war ein ziemlich ergiebiges Arbeitsfeld für dieselben. In Köln

besitzt der eine eine Zweigniederlassung zur Anwerbung von Arbeit am Niederrhein. Dieses Absatzgebiet ist insofern günstig, als es am natürlichen Transportwege des Schwarzwaldholzes liegt. Es wird gegenüber den höheren Holzpreisen am Niederrhein eine Ersparnis an Materialkosten erzielt, die durch die Transportkosten der fertigen Produkte nicht ganz wieder ausgeglichen wird. Dennoch hat die außerordentliche Entfernung des Absatzgebietes sicher eine Erhöhung der Unkosten zur Folge in Form von Besoldung oder Provision der Vertreter, Reisekosten für Geschäftsleiter und Arbeiter, Erhöhung der Löhne der letzteren und anderen Spesen. Es kommt hinzu, daß die meisten Aufträge auf dem Wege der Submission, also zu minimalen Preisen erlangt werden. Die Großbetriebe kamen auf in einer Zeit lebhafter Bauthätigkeit in der Stadt und deren näherem Umkreise. Die weitere Ausdehnung des Absatzgebietes ist ihnen eine unerwünschte Notwendigkeit.

Die Objekte des Großbetriebes sind hauptsächlich große kommunale und staatliche Bauten, von Privatbauten nur größere, reich ausgestattete Villen. Letztere Arbeit ist die gewinnbringendere. Bei kleinen städtischen Wohnhäusern kann er mit dem Kleinbetriebe nicht konkurrieren, jedenfalls überläßt er ihm dieses Gebiet vollständig. Er würde hier seine Kräfte zu sehr zersplittern und das, worin seine Überlegenheit unbestritten besteht, seine Leistungsfähigkeit in Bezug auf die schnelle Bewältigung großer Arbeit, nicht zur Geltung bringen. Dagegen wagt sich der Kleinbetrieb auch an größere Objekte und macht sie nicht selten dem Großbetrieb mit Erfolg streitig. Über die Konkurrenz des Großbetriebes klagt daher der Handwerker nur dann, wenn jener, durch Arbeitsmangel gezwungen, Beschäftigung um jeden Preis sucht und auf die sonst üblichen Gewinne verzichtet. Im allgemeinen sind die Preise des Großbetriebes nicht niedriger als die des handwerksmäßigen Schreiners.

Von einer Überlegenheit des Großbetriebes, die das Handwerk mit Untergang bedrohe, kann daher auf dem Gebiete der Bauschreinerei gar keine Rede seine, vielmehr scheint hier ein größerer handwerksmäßiger Betrieb die vorteilhafteste Wirtschaftsform zu sein[1]. Die Vorteile der Maschinenbenutzung stehen ihm zur Verfügung, den Nachteilen des eignen Besitzes der Maschinen geht er aus dem Wege. Er kann seinen Betrieb selbst übersehen und leiten, kann mit dem Holze sparen und braucht keine unlohnende Arbeit anzunehmen, nur um nicht die Zinsen seines Anlagekapitals zu verlieren, wie der Großbetrieb es muß. Voraussetzung allerdings ist der Besitz eines

[1] Es ist wohl kaum unnötig zu bemerken, daß dieses Urteil sich zunächst nur auf Karlsruher und diesen ähnliche Verhältnisse bezieht.

kleinen Kapitals, das die nötige Handlungsfreiheit sichert. Dieser Bedingung ensprechende Geschäfte sind emporgekommen und machen, den Verhältnissen nach, gute Geschäfte, während der Großbetrieb sich mühen muß, um, was er besitzt, nicht zu verlieren. Der Umsatz des größeren der beiden Großbetriebe ist mit jährlich 300 000 Mark sicher nicht überschätzt. Würde er daran soviel wie der Kleinbetrieb verdienen, so würde er ein Einkommen von 36 000 Mark gewähren. Es ist notorisch, daß dieses nicht der Fall ist.

Damit soll die Lage der kleinen Bauschreinerei im allgemeinen nicht als günstig bezeichnet sein. Was aber den Kleinbetrieb bedrängt, ist nicht die Konkurrenz des Großbetriebes, es ist Mangel an Arbeit zu lohnenden Preisen, die Nötigung, auf eigne Rechnung mit zweifelhaftem Erfolg zu bauen oder auf Rechnung anderer unter fortwährend drohenden Verlusten, Mangel an Kapital und Kredit, um vorteilhaft einzukaufen und sein Produkt mit Gewinn zu verkaufen, endlich die Unsicherheit und Unberechenbarkeit des ganzen modernen Geschäftslebens. Da der kleine Schreiner sich niemals auf Bauarbeit beschränkt, sondern auch Möbelarbeit auf Bestellung zu machen gewohnt war, so trägt auch die üble Lage der Möbelschreinerei zur Erhöhung seiner Not bei.

Die Möbelschreinerei. Die Möbel geringer und mittlerer Qualität sind in den letzten drei Jahrzehnten zur Marktware geworden. Das ist der Grund des Rückganges des auf Bestellung der Kunden arbeitenden Möbelgeschäftes.

In den siebziger Jahren berechtigte die Karlsruher Möbelschreinerei zu den größten Hoffnungen. Die Berichte der Handelskammer über diesen Geschäftszweig sind des Lobes und der Zuversicht voll. Man hoffte, daß Karlsruhe sich wie Stuttgart zu einem Centrum der feineren Möbelbranche entwickeln werde, und es waren in der That Anläufe dazu vorhanden. Eine Reihe von technisch und künstlerisch sehr leistungsfähigen Geschäften war vorhanden, welche die Produktion feinerer und solider Möbelfabrikate jeder Art betrieb, und mit den renommiertesten deutschen und französischen (Pariser) Fabriken konkurrierte. Salonmöbel aller Stilarten, feinere Ladeneinrichtungen für Apotheken, insbesondere auch die Salonausstattungen auf den Dampfschiffen auf den schweizerischen und norditalischen Seen gingen aus Karlsruher Werkstätten hervor. Der Umsatz des größten Geschäftes wurde 1872 mit 12 300 fl. angegeben und steigerte sich in den folgenden Jahren. 1880 waren 3 Möbelfabriken vorhanden, die über 50 Arbeiter je beschäftigten. Im Jahre 1872 trat das erste bedeutsame Anzeichen des Rückganges ein mit der Auflösung eines der größten Geschäfte.

Das Maschineninventar ging an eine Bauschreinerei über. Die Berichte lauten ungünstiger. Ausverkäufe der Warenvorräte seien an der Tagesordnung, zahlreiche Versteigerungen durch auswärtige Händler kämen hinzu. Besonders die kleineren Geschäfte hätten zu leiden. Sie hätten sich zu sehr auf die Produktion der für ihre Absatzverhältnisse zu teuren Kunstmöbel verlegt, die nun entweder auf Lager blieben oder ohne Nutzen verkauft werden müßten. Bezüglich des Großbetriebes lauten die Berichte einstweilen noch günstig, doch die Zahl der durch namentliche Aufzählung ausgezeichneten größeren Firmen wird immer geringer. Schließlich scheinen die Handelskammerberichte sich nur auf eine Firma zu beziehen und seit 1892 herrscht auch hier „große Stille", „der flotte Zug früherer Jahre fehlte fast gänzlich". — Ein Register von über 30 mittleren und größeren, seit Anfang der achtziger Jahre teils liquidierten, teils in Konkurs geratenen, teils auf andere Art zu Grunde gegangenen Schreinereien wurde dem Verfasser vorgelegt. Außerdem gaben die Geschäftsbücher eines Hilfsartikel für die Möbelschreinerei liefernden Betriebes über den allmählichen Rückgang des Bedarfes überzeugenden Aufschluß.

Aus dem Jahre 1864 wird eines ersten Versuches, Berliner Möbel in Karlsruhe einzuführen erwähnt. „Sie scheinen," lautet der Bericht, „wegen gefälligem Äußern und billigen Preisen vielfach Absatz gefunden zu haben. Dieselben sollen aber äußerst leicht und oberflächlich hergestellt sein, und somit der hiesigen Fabrikation keinen Eintrag thun." In der That blieb diese Einfuhr lange Zeit noch unbedeutend und ihre Konkurrenz wenig fühlbar, bis auch von Berlin bessere Ware erschien, zwar immer noch in Bezug auf Solidität der Arbeit den Produkten des Kundenhandwerks nicht gleichwertig, aber an Wohlfeilheit diesen genügend überlegen, um einen bedeutenden Markt sich zu erobern. Teilweise vielleicht wurden nur wegen der Bequemlichkeit der Auswahl unter fertiger Ware gegenüber den Umständen der Bestellung, hauptsächlich die minder bemittelten Kunden dem Handwerk abwendig. Die Reichen hielten sich an die größeren Fabriken am Ort und auswärts, sodaß dem eigentlichen Handwerk nur der besser situierte Mittelstand treu blieb.

Die Zahl der Möbelhandlungen beträgt jetzt etwa 20, daneben aber giebt es eine Anzahl von Schreinereien und sog. Möbelfabriken, welche neben der Eigenproduktion Möbelhandel in oft weit bedeutenderem Umfange als jene betreiben. Es ist kein Zweifel, daß der Handel auf diesem Gebiete ein weit vorteilhafteres Geschäft ist als die Produktion. Die Kalkulation ist einfach, der prozentische Gewinn höher trotz des schnelleren Umsatzes, der sich ohne wesentliche Änderung der Betriebseinrichtung beliebig

steigern läßt. Die Möbelhandlungen machen augenscheinlich gute Geschäfte, und dehnen sich immer mehr aus, während das Handwerk sich einschränkt. Es ist daher dem Handwerker nicht zu verdenken, wenn auch er sich Musterbücher über Berliner Möbel hält, um durch Vermittlung des Handels für seine Kunden einen Gewinn schnell zu verdienen, wie er ihn bei eigner Produktion niemals erreicht. Zur Veranschaulichung dieser Verhältnisse seien hier eine Anzahl von Handelspreisen neben die Preise der einheimischen Produktion gestellt. Verglichen wurden Möbel von äußerlich gleichem Aussehen. Ob sie an Gebrauchswert einander äquivalent sind, bleibt unberücksichtigt.

	Berliner Möbel		Einheimische Produkte Mark
	Ankauf Mark	Verkauf Mark	
Bettstelle	54	72	80
Ausziehtisch	27	36	48
„	70	94	95
Salontisch	54	72	75
„	60	80	80
Schreibtisch	100	133	140
Kleiderschrank	48	64	66
„	54	72	72
Kommode mit 3 Schubladen	43	57	65
Waschkommode mit Marmorplatte	57	76	75
Nachttischchen „ „	16,50	22	20
„ „ „	24	32	30
Verticow (Zierschränkchen)	87	116	150—160
Büffett	140	187	200
„	190	253	300
„	660	880	750—800

Die Angaben rühren von verschiedenen Schreinern her, deren Schätzungen hinreichend übereinstimmten. Die der letzten Rubrik stellen gute, normale Preise dar, die nicht ausschließen, daß auch einzelne Meister niedrigere stellen. Das letzte Büffett z. B. würde auch mancher Karlsruher Schreiner um 660 Mark machen. Es würde sich hiernach ergeben, daß der Preis der Berliner Möbel nach Aufschlag des üblichen Handelsgewinnes von 30 %, dem der einheimischen Produkte im allgemeinen nahe kommt. Werden immer die angegebenen Verkaufspreise festgehalten, so wäre die Konkurrenz der Berliner Möbel lediglich eine solche der Masse; sie würde in ihrer

Wirkung einer Vermehrung der einheimischen Möbelschreinereien gleichkommen. Nun beziehen sich aber obige Preise ausschließlich auf die beste Berliner Exportware, wie sie von Schreinern bezogen wird. Die Masse der bei den gewöhnlichen Händlern verkauften Ware ist unvergleichlich schlechter und billiger.

Um den großen Unterschied der Preise zu verstehen, um die der Berliner Exportschreiner seine Ware an Wiederverkäufer abgiebt, und um die das einheimische Produkt an Kunden verkauft wird, ist es notwendig, die Berliner Produktionsweise ins Auge zu fassen[1].

Die Berliner Exporttischlereien sind durchweg kleinere, manchmal sehr kleine Betriebe. Mit eignen Maschinen sind die wenigsten ausgestattet; wie in Karlsruhe werden auch dort fremde Maschinen benutzt, nur, wie es scheint, noch allgemeiner wie hier und um niedrigeren Lohn. Die Arbeit wird von den Maschinengeschäften mit einem Wagen von den Handwerkern abgeholt. Der Arbeitslohn ist in Berlin höher als in Karlsruhe. Ein Arbeiter kann, wenn er auf die dortige Art zu arbeiten erst eingeübt ist, einen Lohn von 6—7 Mark täglich erreichen. 5 Mark gilt als Durchschnittslohn. Über die Holzpreise waren genaue Angaben nicht zu erlangen, doch ist es nicht wahrscheinlich, daß die Preise der einheimischen Hölzer in Berlin niedriger sind als in Karlsruhe; jedenfalls sind die Ankaufsverhältnisse für den Kleinbetrieb dort ungünstiger, da Platz zum Lager selten vorhanden ist, der Bedarf also beim Holzhändler gekauft werden muß, während der hiesige Schreiner, wenn nicht im Stamm, so doch direkt von der Säge kauft. Die kleinsten Specialisten in Berlin, welche Cigarrenschränkchen und Hausapotheken machen, sollen vielfach das Holz von Kisten und Emballagen verwenden; doch kommt dieser außergewöhnliche Bezug für die Beurteilung der Gesamtlage nicht in Betracht. Eine Eigentümlichkeit der Berliner Möbelfabrikation ist die Imitation edlerer Hölzer durch Beize und Politur mittelst des dazu sehr geeigneten Kiehn(Föhren-)holzes. Die Kataloge unterscheiden daher häufig drei Kategorien von Möbeln, echte, halbechte und nußbaum- oder mahagoniartig polierte. Auch in Karlsruhe fast unbekannte Hölzer wie das sog. amerikanische Nußbaum (Tulpenbaum) findet dort vielfach Verwendung.

Der Hauptgrund der billigen Produktion ist die außerordentliche Specialisierung der Betriebe. In dem Organ der Berliner Exporttischlerei, dem „Geschäftsverkehr mit Deutschlands Möbelfabriken und Magazinen", fanden sich u. a. folgende Specialitäten: 1. Ausziehtische, 2. Küchenmöbel, 3. Büffetts, 4. Waschtische und Nachtspinde, 5. Nähtische und Nähschreib-

[1] Die folgenden Angaben beruhen großenteils auf Mitteilungen von Arbeitern die in neuerer Zeit in Berlin in Arbeit standen.

tische, 6. moderne Salon-, Speise- und Sophatische, 7. Kleiderspinde und Verticows, 8. Herrenschreibtische und Cylinderbureaux, 9. Garderobe-, Kleider- und Bücherspinde, Verticows und Waschtischuntersätze, 10. Cigarrenschränkchen und Hausapotheken, 11. Kastenmöbel aller Art, 12. Bettstellen, dazu mehr dem Drechslergewerbe angehörige Specialitäten wie 13. Vorplatzständer, 14. Portierenstangen, Baldachine, Balustraden u. s. w.

Die Arbeiter in solchen Specialgeschäften sind auf das bestimmte Stück, das sie Jahr aus Jahr ein anfertigen, derart eingeübt, daß sie den oben erwähnten Tagelohn von 6 bis 7 Mark erreichen — es wird natürlich nur in Accord gearbeitet —, während ein Neuling es im Anfang kaum auf 3 Mark bringt. Darnach wäre die Produktivität der Arbeit eines Specialisten etwa doppelt so groß, wie die eines Arbeiters, der bald dieses bald jenes Stück Möbel nach Zeichnung anfertigt und zwischendrein vielleicht auch noch Bauarbeit machen muß. Das sind Vorteile, wie sie die Maschine nicht entfernt gewährt, die speciell im Möbelgeschäft von verhältnismäßig untergeordneter Bedeutung ist. Der Arbeiter wird mit seinem Objekte mit der Zeit so vertraut, daß ein Messen, Probieren, Überlegen ausgeschlossen ist. Mit der Arbeit nach Zeichnung ist diese Art des Arbeitens nicht zu vergleichen. — Eine weitere Erleichterung der Arbeit wird dadurch erzielt, daß in der Regel 6 Stücke gleicher Art, bei kleinen Gegenständen noch mehr gleichzeitig in Angriff genommen werden. Das Reißen, das Zuschneiden der Fourniere und manche andere Arbeit kann auf diese Art für sämtliche Stücke mit kaum größerer Mühe als für ein Stück ausgeführt werden. Der störende Wechsel der Verrichtungen wird beschränkt.

Ferner wird, wo es irgend angängig, an Arbeit gespart durch die Vereinfachung der Konstruktion, meistens auf Kosten der Haltbarkeit. Es wird stumpf gefügt, wo durch Zapfen verbunden, genagelt, wo gezinkt werden sollte; wenn nur die Stellen durch Leisten oder Fourniere verdeckt werden können. Es giebt vielleicht vernünftige Konstruktionsvereinfachungen, wo der gewöhnliche Handwerker nur deshalb bei der hergebrachten Ausführungsweise bleibt, weil „es sich so gehört"; aber es giebt auch Schranken, die ohne Verringerung der Solidität nicht überschritten werden können; und sie werden überschritten, oft in bedenklichster Weise.

Ausgedehnter Gebrauch wird von den fertig käuflichen Halbfabrikaten von Leisten, Gesimsen, Aufsätzen, Säulen, Pilastern, Urnen, Knöpfen u. s. w. gemacht. Die gleichen Bezugsquellen und der massenhafte Einkauf gleicher Formen giebt den Berliner Möbeln, auch den aus verschiedenen Betrieben stammenden, eine große Einförmigkeit. Überall stößt man auf dieselben Säulen und Profile. Die Architektonik der Schränke, Verticows und

Büffetts macht den Eindruck einer baukastenmäßigen Zusammenstellung aus gegebenen Teilen. Der Stil ist durchweg der der modernisierten Renaissance, der sich mehr als andere zu der beschriebenen Art der Produktion eignet. Darin liegen die Schranken derselben. Die freiere, künstlerischere nicht an vorgeschriebene Muster gebundene Produktion bleibt dem handwerksmäßigen und dem nicht specialisierten großen Betriebe.

Außer von Berlin werden auch Möbel von Stuttgart, Mainz, Fürth, Dresden, Paris u. s. w. bezogen. Jede dieser Städte hat ihre Eigenart in Stil, Ausführung und Betriebsweise, auf die hier nicht eingegangen werden kann. Nur noch ein Konkurrent der Karlsruher Möbelschreiner soll einer eingehenderen Betrachtung unterzogen werden, es ist der Landschreiner auf den umliegenden Dörfern.

Schreinerdörfer sind insbesondere die im Amtsbezirke Rastatt liegenden, durch eine Lokalbahn mit Karlsruhe verbundenen Ortschaften Durmersheim, Au a. R., Illingen u. a. In Durmersheim allein wohnen etwa 20 Schreiner, welche fast ausschließlich für die umliegenden Städte, vor allem Karlsruhe arbeiten. Die Arbeit für die Dörfer selbst ist unbedeutend. Die Dorfbewohner kaufen ihre Möbel in der Stadt, vielleicht dieselben, die vorher vom Dorf dorthin wanderten. Größere Neubauten werden von städtischen Meistern ausgeführt.

Die Landschreiner treiben alle neben ihrem Gewerbe Ackerbau. Ihren Roggen und ihre Kartoffeln bauen sie selber, letztere oft in so großer Menge, daß sie davon verkaufen. Die Schreinerei liefert das Geld für die übrigen Lebensbedürfnisse.

Das Holz kaufen die Landschreiner im Stamm im Walde und lassen es auf benachbarten Sägewerken schneiden. Dabei kommt ihnen ihr Fuhrwerk (Kuhgespann), das sie für die Landwirtschaft halten, zu statten. Nur Tannenholz wird in Dielen gekauft, weil es so billiger kommt. Pappel- und andere in der Nähe wachsenden Hölzer kauft selbst der kleinste Alleinarbeiter im Stamm. Zum Teil halten die Schreiner ein verhältnismäßig bedeutendes Holzlager; denn von ihrem Holzvorrat, über den die Möbelhändler, für welche sie liefern, in der Regel wohl unterrichtet sind, hängt die Güte der Kundschaft ab. Die besser Situierten arbeiten auf Bestellung für Möbelhandlungen. Die Kleinsten machen einige Stücke fertig und fahren sie nach der Stadt, um sie den in Bezug auf die Qualität der Ware minder anspruchsvollen Handlungen anzubieten. Auch die Messe wird mit Möbeln befahren, in neuerer Zeit jedoch weniger wie früher.

Die meisten Landschreiner arbeiten mit Gesellen oder Lehrlingen. Erstere erhalten neben Kost und Logis 6 bis 8 Mark wöchentlich. Ein

Betrieb in Durmersheim ist sogar mit einem Petroleummotor von 4 Pferdekräften und den zugehörigen Werkzeugmaschinen, Sägen, Hobelmaschine u. s. w. versehen. Die regelmäßige Arbeitszeit beträgt 14 Stunden, von 5 Uhr morgens bis 7 Uhr abends; doch kommen auch bedeutende Überschreitungen derselben vor. Gegenseitig werfen die Dörfer sich, vermutlich mit gleichem Rechte, ihre Unvernunft in übermäßiger Ausdehnung der Arbeiszeit vor.

Die erzeugten Produkte sind der Qualität nach sehr wechselnd. Neben dem Liederlichsten, was überhaupt im Schreinergewerbe geleistet werden kann in Bezug auf Material sowohl wie Ausführung, werden auch für bessere Möbelhandlungen recht saubere Arbeiten gemacht. Die erzielten Preise sind selbst im besten Falle außerordentlich niedrig. Der Maschinenbetrieb erhält für einen Kleiderschrank aus Tannen- und Pappelholz mit Nußbaumfournier 40 bis 45 Mark. Er hatte Aufträge bis nach Freiburg. Die kleineren Geschäfte begnügen sich mit 38 Mark für denselben Artikel. Wer fertige Ware ohne Bestellung in die Stadt bringt, muß oft mit 30 ja 28 Mark fürlieb nehmen, wenn er nicht unverrichteter Sache heimkehren will. Auf der Messe wurden Kommoden mit 3 Schubladen in leidlicher Ausführung für 20 Mark verkauft, die in der Stadt an Arbeitslohn 25 Mark kosten, und Nachttischchen ohne Platte für 8 Mark. Mit diesen Preisen kann selbst Berlin nicht konkurrieren.

Die Bescheidenheit der Ansprüche dieser Landschreiner geht aus folgender Einkommensberechnung eines Alleinarbeiters hervor: Er verfertigte in 3 Wochen 2 Kleiderschränke, die er das Stück für 32 Mark verkaufte. Seine Auslagen an denselben waren diese:

Holz für den Kasten	43 Quadratfuß	à 8 Pfennige	. .	3,44 Mark,
„ für die Thüren	20 „	à 18 „	. .	3,60 „
„ für die Füllungen	$7^1/_2$ „	à 6 „	. .	0,45 „
4 Blatt Fournier à 60 Pfennige			. . . .	2,40 „
1 Sims, fertig gekauft			. . . .	3,60 „
Kleines Material rc.			. . . .	3,30 „
			Summe	16,79 Mark.

Das Einkommen des Schreiners aus dem Gewerbe betrug also in 3 Wochen etwa 30 Mark, bei übermäßiger Arbeitszeit. —

Wenden wir uns wieder den städtischen Verhältnissen zu. Die Maschine spielt hier im Möbelfach eine untergeordnete Rolle. Im Großbetrieb kommt sie mehr bei der Herstellung von Tischplatten für Nähmaschinen als bei der Möbelfabrikation zur Geltung. Unter den Kleinbetrieben besitzt einer einen Motor und die notwendigsten Holzbearbeitungsmaschinen, Band-, Kreis- und Decoupiersäge, Bohr- und Fräsmaschine. Die Hobel-

maschine ist in der Möbelschreinerei entbehrlicher. Die übrigen Möbelschreinereien benützen, wenn sie es vorteilhaft finden, fremde Maschinenkraft. Daß eine Kostenersparnis dadurch nicht erreicht wird, geht aus dem Umstande hervor, daß in einigen Geschäften der Maschinenlohn von den Arbeitern bezahlt sowie auch diesen freigestellt wird, ob sie die Maschine benützen wollen oder nicht.

Von mit der Maschine angefertigten Halbfabrikaten kommen hauptsächlich die Profilleisten in Betracht, die fast ausschließlich fertig gekauft werden. Die komplizierteren ebenfalls käuflichen Stücke dagegen wie Aufsätze, Füllungen, Pilaster, Konsole, Kopfstücke und Deckleisten für Bettstellen, Coulissen für Ausziehtische u. s. w. werden meistens vorteilhafter selbstgefertigt. Bei Arbeiten nach Maß und Zeichnung sind sie überhaupt nicht zu verwenden; sie sind mehr für die Produktion von Marktware berechnet. Ebenso werden die gedrehten Möbelteile, Säulen, Urnen, Knöpfe in der Regel auf Bestellung aus geliefertem Holze von den einheimischen Drehern gemacht. Eigne Dreher voll zu beschäftigen, sind nur die größten Geschäfte in der Lage; doch hat es selbst der Großbetrieb in neuerer Zeit vorteilhafter gefunden, seine Dreharbeit einem Handwerker zu übergeben. — Ähnlich wie mit der Dreharbeit verhält es sich auch mit der besseren Bildhauerarbeit. — Fourniere werden von sämtlichen Betrieben fertig gekauft. Sie werden in Specialbetrieben, deren einer am Orte ist, mit großen durch Maschinen betriebenen Spanhobeln geschnitten. Nur die stärkeren gesägten Fourniere werden in den Großbetrieben für den eignen Bedarf geschnitten; doch finden sie vorwiegend in der feineren Bauarbeit für Plafonds und dergl. Verwendung.

Die einzigen in Karlsruhe vorkommenden Specialitäten sind die Herstellung von Polstermöbelgestellen, die von kleinen Leitern für Läden, Warenlager und Hauswirtschaft, endlich eine dem Gegenstande nach zur Bauschreinerei, der Technik nach aber der Möbelschreinerei näher stehende Specialität, die Anfertigung der Handleisten für eiserne Treppengeländer. Letztere beiden Specialitäten stellen nur Nebenbetriebe dar, die Herstellung von Polstermöbelgestellen allein beschäftigt einige kleine Betriebe vollständig, darunter einen mit einem Gasmotor von 3 Pferdekräften. Bei der geringen technischen Mannigfaltigkeit der Arbeit und der geringen erforderlichen Kraft ist auf diesem Gebiete die Ausnutzung eigner Maschinen selbst im Kleinbetriebe, wie es scheint, möglich. Das Hauptwerkzeug ist die Bandsäge, die beim Ausschneiden der vorwiegend geschweiften Hölzer zur Verwendung kommt. Außer dieser werden noch Kreissäge, Bohrmaschine und Stemmmaschine gebraucht. — Fertige Polstermöbelgestelle werden von Stuttgart und Fürth, selten von Berlin, wo sie aus Föhrenholz statt aus Rotbuchen-

holz hergestellt werden, bezogen. In neuerer Zeit soll der größere Teil des Bedarfes von der einheimischen Produktion gedeckt werden, die mit der auswärtigen wohl konkurrieren könne. Das Gesagte bezieht sich allein auf die Gestelle aus Blindholz, d. h. solche, die vollständig überpolstert werden. Die mit sichtbarem Holze werden fast alle von Stuttgart bezogen.

In der eigentlichen Möbelschreinerei kommen keine Specialitäten vor. Auf Massenproduktion berechnete Arbeitsteilung oder Specialisierung bezüglich der Arbeiter giebt es auch im Großbetriebe nicht; vielmehr wird hier im Interesse der Sorgfalt der Ausführung auf fortwährenden Wechsel der Arbeit gehalten. Nur von kleineren Stücken werden manchmal mehrere gleichzeitig in Arbeit genommen. Daher findet eine Ersparnis an Produktionskosten gegenüber dem Handwerksbetriebe nicht statt. Als Vergleichsobjekt wurde ein einfacheres Büffett aus Eichenholz mit Nußbaumfournier und Füllungen aus Thujamaser gewählt[1], das von einem Handwerker mehrmals ausgeführt und genauer kalkuliert war. Die Kalkulation des Großbetriebes wurde eigens zum Zwecke des Vergleichs nach Zeichnung ausgeführt, ebenso eine dritte beigefügte Kalkulation von einem Berliner

	Großbetrieb Mark	Kleinbetrieb Mark	Berliner Specialist. Mark
Holz, blind und massiv	65	45	39,50
Stäbe	—	20	13,50
Fourniere	25	22	12
Holz insgesamt .	90	87	65
Schloß und Bänder	7,50	10	9
Schild und Griff	4	7	2
Kleines Material	18	12	15
Material insgesamt	110,50	116	91
Arbeitslohn des Schreiners	140	155	75
Maschinenarbeit	25	—	13,50
Lohn des Drehers	5,50	7	12,50
Lohn des Bildhauers	6,70	7,20	4
Generalunkosten	10 %, 29,60	15 %, 45	25 %, 50
Summe . . .	326,30	330,20	246

[1] Die Zeichnung desselben findet sich in der Badischen Gewerbezeitung. 1888 Beilage Nr. 3.

Specialgeschäfte in Büffetts. Keine derartige Kostenberechnung läßt sich mit unbeanstandbarer Genauigkeit aufstellen. Wir geben zunächst die angegebenen Zahlen unverändert wieder, um nachträglich an einzelne Bemerkungen zu knüpfen (siehe vorangehende Tabelle).

Die am wenigsten kontrollierbare Aufstellung des Berliner Betriebes giebt zu den meisten Bedenken Anlaß, sowohl bezüglich der Materialkosten wie der Arbeitslöhne. Es sind nur 50 Arbeitsstunden à 50 Pfennige angenommen; das erscheint selbst für Specialitätbetrieb zu wenig. Als Material dürfte teilweise Föhrenholz angenommen sein. Immerhin stimmt der Gesamtkostenpreis ziemlich mit dem Preise eines sehr ähnlichen Büffetts aus einem Berliner Kataloge überein, der für 254 Mark an Wiederverkäufer abgegeben wurde. Der Gewinn wäre dann allerdings ein minimaler; dafür sind die Generalunkosten vermutlich zu hoch veranschlagt. Die anderen beiden Kalkulationen stimmen sehr gut überein. Die Holzpreise sind fast gleich. Die Metallbeschläge konnten natürlich in verschiedener Qualität gewählt werden und sind von geringer Bedeutung. Der Arbeitslohn im Großbetrieb wurde von zwei Arbeitern desselben übereinstimmend auf 165 Mark, also bedeutend höher geschätzt als vom Geschäftsführer des Betriebes. Der Arbeitslohn des Kleinbetriebes beruht auf direkter wiederholter Erfahrung. Der Dreherlohn wurde von einem Dreher auf 5,75 Mark berechnet.

Der Arbeitslohn hängt wesentlich von der Sorgfalt ab, die in dem betreffenden Betriebe vom Arbeiter verlangt wird. Für ein anderes Möbelgeschäft wurde der Lohn von Arbeitern, die mit der Ausführungsweise der beiden Betriebe bekannt waren, um 15 Mark niedriger veranschlagt. Für den Arbeiter ist die Bemessung des Stücklohns insofern ohne Belang, als er seine Arbeit dem gezahlten Lohne anpaßt. Bemerkenswert ist noch der geringe Betrag für Maschinenarbeit im Großbetriebe. Die Arbeiter schätzten die Maschinenarbeit nur auf 20 Mark.

Im folgenden stellen wir eine Reihe von Kalkulationen einfacherer Möbel aus dem Kleinbetriebe zusammen. Sie sind größtenteils den Kalkulationsbüchern der Schreinergenossenschaft entnommen.

(Siehe Tabelle auf folgender Seite.)

An Generalunkosten werden in der Regel 10 % berechnet, sodaß die Kosten insgesamt 1596,84 Mark betragen würden. Der normale Gewinn ist 25 %, sodaß also der Verkaufspreis der 11 Gegenstände im günstigsten Falle 1995,05 Mark betragen würde. Vergleichen wir diese Resultate der Möbelschreinerei mit den oben dargestellten der Bauschreinerei, so ergiebt sich folgendes:

Dem Umsatz von 122,20 Mark entsprach ein Arbeitslohn von 33,03 Mark und ein Gewinn von 18,19 Mark. Bei Möbelarbeit bringt ein Umsatz von 1995,05 Mark bei 686 Mark Arbeitslohn einen Gewinn von 399,21 Mark. Auf 1 Mark Arbeitslohn und eine entsprechende Arbeitszeit (3 Stunden) kommt in der Bauschreinerei ein Umsatz von 3,7 Mark und ein Gewinn von 0,55 Mark, in der Möbelschreinerei ein Umsatz von 2,9 Mark und ein Gewinn von 0,58 Mark. Darnach wäre die Möbelschreinerei an sich noch das bessere Geschäft, vorausgesetzt, daß wirklich immer 25 % erzielt werden.

Nr.		Holz samt Stäben und Fornier	Schreinerlohn f. Maschinenarbeit[1]	Dreher- und Bildhauerlohn	Gesamtkosten ohne Generalunkosten
		Mark	Mark	Mark	Mark
1.	Bettstelle aus Pappel, Nußbaum fourniert	22	32	7	66
2.	Bureau aus Nußbaum und Eichen . .	62,50	110	25,50	218,50
3.	Büffett	69	91	15,80	211,00
4.	=	80	120	23	241,70
5.	Bücherschrank, Nußbaum und Eichen .	52,70	91	24,20	193,22
6.	Konsolschrank mit Spiegel	39	70	20,90	144,90
7.	= = = ...	30,40	60	16,60	114,60
8.	Einfache Bettstelle	30,70	32	6,40	74,80
9.	Spiegelschrank, Tannen, fourniert . .	20	40	2,80	95,20
10.	Waschkommode mit Marmoraufsatz . .	12,50	28	1,80	70,20
11.	Nachttischchen mit Marmorplatte . .	3,90	12	1,10	21,55
	Summe	422,70	686	145,10	1451,67

Im Dezember 1883 wurde eine Verkaufsgenossenschaft unter der Firma „Möbelmagazin vereinigter Schreinermeister“ von 9 Schreinermeistern ins Leben gerufen. Die Mitgliederzahl stieg vorübergehend auf 12. Augenblicklich beträgt sie 8, und es besteht die Absicht, sie nicht zu vergrößern. Einmal wurde die Verschmelzung der Genossenschaft mit einem durch die Schreinerinnung zu errichtenden Möbelmagazine geplant. Die Statuten waren aufs vorzüglichste ausgearbeitet. Der Abschluß der Verhandlungen scheiterte an der wohlberechtigten Forderung der Genossenschaft, einen zur Führung des Geschäftes notwendigen Kredit im Betrage von 40 000 Mark aufzubringen: soviel betrug damals zusammen das Guthaben der Mitglieder der Genossenschaft an dieselbe, das der Vereinsbank und der Lieferanten.

[1] Diese war nur in 3 Fällen mit zusammen 12 Mark berechnet.

Außer dem Verkauf der von den Genossenschaften angefertigten sowie auch gekauften Möbel betreibt die Genossenschaft den Ankauf von Fournieren, Stäben und Beschlägen für die Mitglieder. Ferner hält sie eine eigne Tapezierwerkstatt für Polstermöbel und Dekoration. Die ehemals bestandene Absicht, Arbeitsmaschinen für gemeinsame Rechnung aufzustellen, ist durch die geschäftliche Depression der letzten Jahre wieder in den Hintergrund gedrängt worden. Zeitweilig wurden auch nicht der Genossenschaft angehörige Schreinermeister in Karlsruhe und auswärts mit Bestellungen versehen. Neuerdings hat sich der Handel mit Ware fremden Ursprungs ausgedehnt, die eigne Produktion beschränkt, die natürliche Folge eines Gewinnes von 30 % an fremder, bei höchstens 25 % an eigner Arbeit. Immerhin mag noch jedes Mitglied etwa 2 Arbeiter für die Genossenschaft beschäftigen, sodaß die Eigenproduktion der eines Betriebes von 14 bis 16 Arbeitern gleichkommen würde. Die Möglichkeit, einige Arbeiter auf bessere Möbelarbeit dauernd zu beschäftigen, ist ein nicht zu unterschätzender Vorteil, den die Genossenschaft den Mitgliedern bringt.

Die Bestellungen werden den Mitgliedern durch das Bureau gemacht. Die Zeichnungen fertigt ein von der Genossenschaft angestellter Zeichner. Die Lieferungen für das Magazin werden den Genossenschaftern mit dem Ladenpreise gut geschrieben. Neuerdings wurde der Beschluß gefaßt, daß die Genossenschafter auch jede private Bestellung bei dem Bureau der Genossenschaft liquidieren müssen, um die Konkurrenz der Mitglieder mit der Genossenschaft zu verhindern.

Der Umsatz betrug in den ersten Jahren (1885—1887) durchschnittlich 56 780 Mark an eignen Produkten. Die Ausgaben betrugen in der Regel 10 bis 12 % des Umsatzes. Sie bestehen in Gehalten des Geschäftsführers und des Zeichners, Lokalmiete, Heizung, Beleuchtung und Kapitalzinsen. Sie werden nach Verhältnis der Lieferungen unter den Genossenschaftern verteilt. Die Geschäftsanteile der Mitglieder betragen je 2000 Mark.

Über die Prosperität der Genossenschaft giebt der seit 1889 aus 10 % der Reingewinne gebildete Reservefonds Aufschluß. Derselbe betrug in den Jahren 1890, 1892 und 1894 bezw. 797, 1465 und 1799 Mark. Der Zuwachs im letzten Jahre betrug nur 7,90 Mark. Das deutet auf einen spärlichen Gewinn, verglichen mit dem des Jahres 1892, wo eine Dividende von 4800 Mark verteilt wurde. Es sind jedoch im letzteren Jahre die Geschäfte überall schlecht gewesen. Das Geschäftsergebnis war immerhin insofern noch befriedigend, als der Hauptzweck der Genossenschaft, der Verkauf der Möbel für die Mitglieder mit normalem Gewinne, erreicht wurde, wenn auch die Genossenschaft selbst keinen Reingewinn erzielte. Es wäre interessant,

zu wissen, einen wie großen Anteil der Handel mit fremder Ware am Geschäftsumsatz hat, um wie weit der Handelsgewinn das Geschäftsergebnis günstig beeinflußte; doch waren darüber außer der, daß der Handel im Zunehmen begriffen sei, keine Angaben zu erhalten. Das Genossenschaftsvermögen betrug Januar 1895 33091 Mark, wovon 26752 Mark in Warenbeständen.

13. Dreher.

Das Drehergewerbe hat nie zu den stark besetzten gehört: Im Jahre 1842 waren in Karlsruhe 10 Dreher vorhanden. Ganz erheblich geringer noch ist seine heutige Vertretung: Bei einer mehr als dreifachen Bevölkerung giebt es nur etwa 14 selbständige Drehereien. Und selbst diese Zahl giebt von der Bedeutung der Produktion vielleicht noch einen zu hohen Begriff. 4 oder 5 Betriebe sind mit einem Ladengeschäft verbunden, in welchem großenteils nicht selbstgefertigte Dreher- und Holzwaren aller Art, Cigarrenspitzen, Pfeifen, Spazierstöcke, Schirme u. s. w. feil gehalten werden. Die eigne Produktion dieser Geschäfte beschränkt sich größtenteils auf Reparaturen an den im Laden geführten Waren. Eines betreibt nebenher das Gravieren in Elfenbein und Knochen, ein hauptsächlich von der Nachfrage der Studierenden der technischen Hochschule getragener Produktionszweig. Die Hauptbeschäftigung der nicht mit Laden verbundenen Drehereien ist die Anfertigung von Konstruktionsteilen und Verzierungen für die Bau- und besonders Möbelschreinerei. Daneben kommt das Drehen von Radnaben für Wagner, die Anfertigung von Kegeln und Kegelkugeln, von Gardinen- und Portierenstangen, von Zerstäubern für Essigfabrikation und einiger, beim geringen Umfang der Produktion, kaum nennenswerter Haus- und Küchengeräte vor. In einem Falle wird etwas Modellschreinerei neben der Dreherei betrieben, in einem anderen ist diese mit der Möbelschreinerei und dem Möbelhandel verbunden.

Die ehemals von den Drehern angefertigten Gegenstände sind teils, wie Spinnräder und Garnhaspeln, fast außer Gebrauch gekommen, teils sind sie, wie Holzgriffe für Blechgeschirre, Stiele für Metallwerkzeuge und Pinsel, an Fabrikbetriebe übergegangen, welche die Dreherei mit den übrigen Techniken zur vollständigen Herstellung dieser Gegenstände verbinden, teils werden sie in Specialbetrieben, ähnlich den kleinen Möbelschreinereien, hauptsächlich in Sachsen und anderen Gegenden Norddeutschlands hergestellt. Auch die Möbelteile wie Stuhlbeine, Tischbeine und Tischsäulen, Bettstellenfüße, Möbelverzierungen, Treppengeländerstäbe u. s. w. haben teil-

weise schon dasselbe Schicksal erfahren. Manchmal sind die Drehereien, welche diese Gegenstände herstellen, nur Nebenbetriebe von größeren Holzbearbeitungsgeschäften, welche ihre überschüssige Maschinenkraft oder ihre Holzabfälle auf diese Art zu verwerten streben. So geht auch eine einheimische Fournierfabrik mit dem Plane um, aus den Abfällen Bettstellenfüße und Knöpfe drehen zu lassen.

Die Preise dieser Waren sind infolge dieser Produktionsweise außerordentlich gesunken. Tischfüße werden pro Satz (4 Stück) für 1 Mark verkauft, Baluster für Treppengeländer in den einfachsten Profilen aus Buchenholz, das Hundert für 16 Mark. Ehemals wurde für das bloße Drehen nahezu ebensoviel bezahlt. Der Unterschied der Kosten bei Motorbetrieb und bei Fußbetrieb spricht sich darin aus, daß polierte Geländerstäbe das Hundert 29 Mark, also nahezu doppelt so viel wie die rohen kosten. Das Polieren ist nämlich nur auf Drehbänken mit Fußbetrieb möglich. — Ganz besonders im Preise gefallen sind die kleinen Haus- und Wirtschaftsgeräte und Galanteriewaren, die in kleinen ländlichen oder hausindustriellen Betrieben angefertigt werden. Die Qualität in Bezug auf Material und Ausführung entspricht hier allerdings meistens dem niedrigen Preise. Die Ware ist meistens so schlecht, daß nur die bekannten billigen Bazare, sie feil zu halten, sich bereit finden. Der handeltreibende Handwerker, der immerhin als Sachverständiger für die von ihm verkaufte Ware aufkommen muß, kann sie nicht führen, oder er hält davon einiges als abschreckendes Beispiel. Wer etwas haltbares wünscht, ist auch heute noch auf das selbstgefertigte Produkt des Handwerkers angewiesen. Aus den vielen derartigen Artikeln sei nur einer herausgegriffen, die Apparate zum Stöpseln von Flaschen. Die Bazarware kostet 50 Pfennige, das Handwerksprodukt mindestens das Dreifache. Trotzdem kauft der Flaschenbierhändler, der die Apparate genugsam zu erproben Gelegenheit hat, die teure Ware beim Dreher. Die weder haltbare noch reparierbare Bazarware ist für das unerfahrene Publikum berechnet.

Zu dem Rückgang der Preise kommt die Erhöhung der Holzpreise, die Verkürzung der Arbeitszeit und Erhöhung des Arbeitslohnes, um dem Kleingewerbe die Konkurrenz zu erschweren. Der kleine Dreher kann für seinen gesunkenen Bedarf nicht mehr wie früher sein Apfel- und Birnbaumholz im Stamm beim Bauern kaufen. Er kauft statt dessen jetzt meistens Eschenholz beim Händler; nur der größte Betrieb kauft dieses noch im Walde. Die Arbeitszeit ist wie in fast allen Kleingewerben von 14 und mehr Stunden täglich auf höchstens 12 Stunden mit einigermaßen geregelten Pausen reduziert. Der Wochenlohn, der vor 20 Jahren 1 Gulden bis

1 Gulden 24 Kreuzer betrug samt Kost und Logis, ist auf 5 bis 10 Mark gestiegen. Bei reinem Geldlohn wird 3 Mark täglich bezahlt. Accordarbeit kommt nicht vor. Übrigens wird sehr viel bloß mit Lehrlingen gearbeitet, die, bei der Aussicht, die erlernte Technik später in den Fabriken, insbesondere der Metallindustrie zu verwerten, immer noch leicht zu haben sind. Gute Arbeiter sind dagegen, eben wegen des Übergangs der besten zur Metalldreherei, schwer zu erlangen. Auf ein in einem verbreiteten Fachblatt erlassenes Gesuch um einen Arbeiter auf bessere Möbelarbeit hatten sich nur 4 Bewerber gemeldet.

Die vorteilhafteste und dem kleinen, nicht specialisierten Betriebe angemessenste Beschäftigung ist die Lohnarbeit für die Möbelschreinerei. Auf diesem Gebiete haben sich auch die Preise seit Jahren konstant erhalten. Da das Material geliefert wird, sind die Auslagen gering und die Kostenberechnung einfach. Der Preis ist der Arbeitszeit proportional. Im übrigen hängt das Schicksal dieses Geschäftszweiges natürlich von dem der Möbelschreinerei ab. Hat diese reichliche Aufträge in kunstvolleren Möbeln, die nach Zeichnung gemacht werden und daher die käuflichen Konstruktionsteile und Verzierungen nicht verwendbar sind, dann wird es auch dem Dreher nicht an Arbeit fehlen. Insbesondere sind die Möbel im Stil der Renaissance reich an Dreherarbeit und das Aufkommen dieses Stiles wurde daher von den Drehern mit Freude begrüßt[1]. Da der Aufschwung der Möbelschreinerei von so kurzer Dauer war, so gingen auch bald die Hoffnungen der Dreher zu nichte.

Ganz ist diese Lohnarbeit nicht imstande einen Betrieb zu beschäftigen, sie ist dazu zu unbeständig und schwankend. Jeder Betrieb bedarf daher noch eines besonderen Specialartikels für den Verkauf, um die stillen Zeiten in der Lohnarbeit auszufüllen und für Arbeiter und Maschinen dauernde Beschäftigung zu haben. Der größte vorhandene Betrieb, der einen Gasmotor von 2 Pferdekräften besitzt und 2 Gesellen und 3 Lehrlinge beschäftigt, fertigt zu diesem Zwecke Gardinen- und Portierenstangen an, ein kleinerer beschäftigt seine Lehrlinge in den Pausen der Lohnarbeit mit dem Drehen von Treppenbalustern. Der Gewinn an diesen Arbeiten ist ein sehr geringer. Die Geländerstäbe müssen nahezu um den Marktpreis beim Bezug in Hunderten, nämlich um 18 Pfennige das Stück verkauft werden und der Preis der Portierenstangen ist in den letzten Jahren von 6,40 Mark auf 5 Mark zurückgegangen.

Für die Verwendung von Kleinmotoren ist die Dreherei von allen

[1] Vergl. Erhebungen über die Lage des Kleingewerbes in Mannheim. S. 179.

Kleinbetrieben an sich eine der günstigsten. Fast bei der ganzen Arbeit läßt sich die Maschine verwenden, und wenn es daher nur nicht überhaupt an Arbeit fehlt, ist die Ausnützbarkeit der Kraft außer Frage. Durch Anschluß einer Bandsäge kann sie noch etwas erhöht werden. Die manchmal aufgestellte Behauptung, daß die vom Motor getriebene Drehbank bei der gleichmäßigen hohen Umdrehungsgeschwindigkeit für feinere Arbeit weniger geeignet sei, als die mit dem Fuß betriebene, deren Geschwindigkeit sich besser abstufen und accommodieren lasse, ist unbegründet. Bei Fußbetrieb ist die Umdrehungsgeschwindigkeit 600 bis 1200 Drehungen in der Minute, bei Maschinenbetrieb kann sie bis auf 2200 Drehungen gesteigert werden. Die Vermehrung der Produktivität beträgt im Durchschnitt ungefähr 1/8. Ein Versuch ergab für kleine Objekte, deren bei Fußbetrieb 10 bis 12 in der Stunde angefertigt werden konnten, eine Steigerung auf 15 die Stunde. Je größer das Objekt, desto größer der Zeitgewinn. Ein weiterer Vorteil des Maschinenbetriebes ist die wesentliche Erleichterung der Arbeit. Der Arbeiter kann seine ganze Kraft und Aufmerksamkeit der Bearbeitung des Werkstückes zuwenden. Dadurch werden etwaige technische Mängel mindestens aufgehoben.

Die Rentabilität eines Gasmotors von 2 Pferdekräften berechnet sich folgendermaßen: Es betragen

die Kosten der Anschaffung des Motors . .	1400	Mark
" " der Gas- und Wasserleitung . .	350	"
" " der Transmissionen	530	"
" " der Riemen	200	"
zusammen	2480	Mark.

Die jährlichen Betriebskosten sind:

Für Gas	675	Mark
" Wasser	68	"
" Schmieröl	50	"
Unfallversicherung	26	"
Sonstige Mehrausgaben	40	"
Verzinsung des Kapitals 5 % . .	124	"
Amortisation des Kapitals 5 % .	124	"
Summe	1107	Mark.

Nehmen wir nun, was in diesem Falle zutrifft, permanente Beschäftigung der Maschine, also etwa während 10 Stunden täglich an 300 Arbeitstagen an, so ergiebt sich an Betriebskosten pro Stunde 37 Pfennige. Verdient nun bei Handbetrieb der Meister an einer Gesellenstunde 20 Pfennige

und ist die Erhöhung der Produktivität der Maschine 1/8, so wären mindestens 4 Arbeiter ständig zu beschäftigen, um die Kosten der Maschine zu decken.

Aus diesem Beispiele ist zu ermessen, wie gering der Vorteil der Verwendung von Kleinmotoren in anderen Handwerksbetrieben ist, die nur einen Bruchteil des Jahres die Maschine zu beschäftigen vermögen.

14. Küfer und Kübler.

Das norddeutsche Böttchergewerbe ist im Süden seit alters her in zwei Zweige getrennt. Die Küfer machen Fässer, vorwiegend aus Eichenholz; nur die für farblose Spirituosen, die vom Farbstoff des Eichenholzes annehmen würden, werden aus Eschenholz gemacht. Daher die in einigen Gegenden gebräuchliche Bezeichnung Rotküferei für diesen Zweig, im Gegensatze zur Weißküferei oder Küblerei, die sich mit der Herstellung von offenen Gefäßen aus Tannen- und Kiefernholz befaßt. Den Küfern fällt außerdem die Kellerarbeit zu, das Füllen der Fässer, das Ablassen und Mischen der Weine, das Reinigen, Schwefeln und Pichen der Fässer. Beide Gewerbzweige hatten ihre besondere Zunft, und auch nach Einführung der Gewerbefreiheit hat sich die Sonderung zur Hauptsache erhalten, wenn auch vielleicht einmal dieser oder jener Küfer oder Kübler von der Freiheit in das Gebiet des anderen Gewerbzweiges überzugreifen Gebrauch macht. Eher ist eine weitere Sonderung, nämlich der Küferei in Holz- und Kellerküferei eingetreten; jedenfalls beschränken viele Küfer sich fast ausschließlich auf die Kellerarbeit, während anderseits die größeren Holzküfereien diese Arbeit nicht übernehmen.

Küfereien, die in einigem Umfange noch Holzarbeit machen, giebt es am Ort noch 2. Eine mit 4 Arbeitern, worunter 3 Lehrlinge, stellt vorwiegend Branntweinfässer aus Eschenholz her für eine Mannheimer Firma, eine größere, die wenigstens zeitweilig noch bis zu 10 Arbeiter beschäftigt, macht Bierversand- und Lagerfässer sowie Gärbottiche, daneben in geringem Umfange Weinfässer. Es ist vielleicht die größte derartige Küferei in Baden. Ihr Absatzgebiet erstreckt sich bis nach Württemberg hinein. Von den übrigen 12 Küfereien machen nur 8 gelegentlich ein Faß auf Bestellung oder zur Beschäftigung der Arbeiter in den stillen Geschäftszeiten; ihre Hauptbeschäftigung ist die Kellerarbeit. Ein Küfer versieht nebenher das Amt eines Eichmeisters.

Was zunächst die Kellerküferei betrifft, so wird dieselbe neuerdings in großen Weinhandlungen von angestellten Küfern ausgeübt. Der Lebens-

bedürfnisverein z. B. beschäftigt deren 3 bis 4. Auch große Weinwirtschaften halten manchmal selbst einen Küfer. Die meisten Küfer wiederum betreiben nebenher Weinhandel. Im übrigen ist dieser Geschäftszweig seiner Natur nach vom Großbetriebe nicht bedroht: Die kleinere Privatkundschaft muß ihm bleiben. Von technischen Veränderungen ist nur die Einführung der Pumpe zu erwähnen, die das mühsame und mit unvermeidlichen Verlusten verbundene Überschöpfen mittelst Kübeln beseitigt. Sie hat die Arbeit sehr erleichtert, sodaß sie meistens von Lehrlingen unter Aufsicht des Meisters verrichtet wird. Ältere Arbeiter werden nur äußerst wenige verwendet. Auch die mühsame Arbeit des Pichens der Bierfässer, welche die Küfer in den Brauereien zu besorgen hatten, und welche das Ausnehmen des einen Bodens erforderte, ist neuerdings überflüssig geworden, wo die Brauereien mit eignen Maschinen und Arbeitern, ohne Verletzung des Fasses mittelst heißer Luft das Pech herausschmelzen, um es durch neues zu ersetzen.

In der Holzküferei sind die Hauptkonkurrenten der Karlsruher Küfer von Handbetrieben das Zuchthaus in Bruchsal, dessen Preise für die einheimische Produktion maßgebend sind, ferner die Faßfabriken in Kassel, Frankfurt a. M., Frankenthal, Kitzingen und Schiltigheim bei Straßburg, letztere drei für Weinfässer. Außerdem beschränkt in neuester Zeit auch der Weinimport aus Italien durch die hier verbleibenden Versandfässer merklich die einheimische Produktion.

Die Faßfabriken haben ihre Produktion mehr und mehr ausgedehnt. Ursprünglich auf kleinere Bierfässer beschränkt, haben sie allmählich auch größere Bier- und Weinfässer in ihren Produktionsbereich gezogen. Augenblicklich stellen sie noch keine Branntweinfässer aus Eschenholz her, doch sei auch dieses zu erwarten. Von der maschinenmäßigen Produktion ausgeschlossen sind nur die großen Lagerfässer, Gärbottiche u. dgl.[1]. Die Faßfabriken sind vor allem überlegen durch ihre außerordentliche Leistungsfähigkeit. In kürzester Zeit können sie die größten Aufträge erledigen, sodaß der durch die Großproduktion der Brauereien hervorgerufene Massenbedarf schon aus diesem Grunde an die Fabrik verwiesen ist. Die einheimische Produktion würde nur etwa 1/4 des einheimischen Bedarfes an Bierversandfässern zu decken vermögen. Die kleineren Aufträge verbleiben einstweilen dem Handbetriebe.

Die Herstellung eines kleineren Bierfasses geschieht im Handbetrieb folgendermaßen:

[1] Vergl. den unten mitgeteilten Bericht des Oberingenieurs einer Fabrik für Faßfabrikationsmaschinen.

Die Stäbe für die Dauben werden in astfreien Spaltstücken von geeigneter Größe meistens aus Ungarn bezogen. Das einheimische Eichenholz ist zu kurz und daher nur für kleine Fässer verwendbar. Für den kleineren Betrieb, der nicht direkt aus Ungarn zu beziehen vermag, ist es jedoch billiger als das ungarische. Zur Herstellung der Fässer werden nun aus dem Vorrat von Stabholz die Stücke von passender Länge ausgelesen und nötigenfalls genauer auf Länge geschnitten. Darauf werden sie gestreift d. h. mit Hilfe von Beilen auf die ungefähre Form der Daube gebracht und durch grobe Hobel auf der äußeren Fläche konvex gerundet. Nach diesem Abrichten wird die Dicke und das äußere Ende, welches dicker bleiben soll, mit einem Streichmaß angerissen, und darauf die innere Fläche auf der Schneidbank mittelst zweigriffiger Ziehmesser ausgehöhlt. Darauf folgt die schwierigere Bearbeitung der beiden Fügeflächen auf der Fügebank, einem großen schräg aufgestellten mit dem Messer nach oben gekehrten Hobel. Die damit zur Hauptsache fertigen Dauben werden jetzt in einem Reifen genau zusammengesetzt und zur einen Hälfte durch weitere aufgezogene Arbeitsreifen fest zusammengehalten. Auf der anderen Hälfte spreizten die Dauben noch auseinander. In diesem Zustande kommen die Faßkörper in einen Brühkessel, der 4 kleinere Fässer gleichzeitig aufzunehmen vermag. Die größeren Fässer müssen noch nach alter Methode durch ein im Innern angelegtes Feuer unter Befeuchtung der Dauben mit Wasser zum Zusammenziehen weich gemacht werden. Nach dem Brühen bezw. Ausfeuern werden die auseinanderspreizenden Daubenenden mit Hilfe einer Drahtseilschlinge zusammengezogen und auch diese Faßhälfte mit Arbeitsreifen versehen. Nachdem die Faßkörper soweit getrocknet sind, daß das Holz weiter bearbeitet werden kann, wird zur Bearbeitung der Enden der Dauben geschritten. Dieselben werden abgeglichen, nach innen abgeschrägt und auf der Innenseite glatt gehobelt, worauf mit einem besonderen Hobel die Gargel (Kröse oder Kimme) d. i. die Nute zur Aufnahme des Bodens eingeschnitten wird. Die Bodenbretter werden auf dem Fügehobel mit Fügeflächen versehen, zusammengedübelt und darauf der Boden rund geschnitten. Der Rand des Bodens wird zur Herstellung der Feder, welche von der Gargel aufgenommen werden soll, auf der einen Seite mittelst eines Hobels bearbeitet, welcher durch einen Holzstab an einem Stift in der Mitte des Bodens befestigt ist, sodaß er sich nur im Kreise bewegen kann. Nachdem die Feder der Breite der Gargel entsprechend auf Dicke gerissen ist, wird sie bis zum Riß von der anderen Seite abgeschärft. Die Arbeitsreifen werden jetzt vom Faßkörper entfernt und der Boden eingepaßt. Die Fässer müssen jetzt ohne Reifen fest zusammenhalten und werden in diesem Zustande auf der Außen-

seite glatt gehobelt. Darauf gehen die nackten Fässer in die Hände eines anderen Arbeiters über, der sie abbindet d. h. mit den definitiven Reifen versieht. Dieser schneidet die Reifeisen mit der Blechschere ab, biegt sie mit der Läufmaschine zunächst in der Ebene, damit sie nach dem Runden die richtige konische Form erhalten, locht sie mit der Stanze, biegt sie zusammen, vernietet die Enden und zieht sie über das Faß.

Ein Arbeiter macht pro Tag zwei 50-Literfässer ohne Reifen fertig; einzelne Arbeiter bringen es auf 18 solcher Fässer die Woche. Da zweimal in der Woche gebrüht wird, so nimmt er die Hälfte der Fässer, die er in der Woche herzustellen gedenkt, auf einmal in Arbeit. Abbinden kann ein Arbeiter mehr Fässer als, was vier zusammensetzen können. Mit einer Arbeiterschaft von 9 Mann kann man wöchentlich 100 50-Literfässer fertig stellen. — Die Arbeit wird nur in Accord gemacht. Für die Holzarbeit wird pro Tag 1,60 Mark, für das Abbinden 0,40 Mark Lohn bezahlt, sodaß ein 50-Literfaß an Lohn 2 Mark kostet.

Zum Vergleich dieser Produktionsverhältnisse mit denen des Großbetriebes sei hier der Bericht des, mit den norddeutschen Böttchereiverhältnissen vertrauten, Oberingenieurs einer Maschinenfabrik für Böttchereimaschinen in Flensburg eingeschaltet:

„Mit Ausnahme der großen Lagerfässer, Stückfässer, Bottiche u. s. w., die wohl lediglich von der Hand gefertigt werden müssen, lassen sich alle Faßarten, gleichviel, welche Gestalt sie haben, aus welchem Material sie hergestellt sind und welchem Zweck sie dienen, mittels Maschinen herstellen. Als oberste Grenze, bis zu welcher Maschinen sich noch mit Vorteil verwenden lassen (ohne zu schwerfällig und zu teuer in der Anschaffung zu werden), nehmen wir gewöhnlich eine Höhe von 1,4 m und einen Durchmesser von 1 m, am Faßende (Kopf) gemessen, an. Solche Fässer werden meistens zum Transporte von Wein und Sprit verwendet, haben bis zu 800 l Inhalt und sind aus Tannenholz gefertigt. Als kleinstes Gefäß sind die kleinen Herings- und Sardinentönnchen, wie sie in den Küstengegenden massenweise produziert werden, zu bezeichnen. Sie haben einen Kopfdurchmesser von 150—160 mm und eine Höhe von 200—220 mm, sind aus Buchenholz gefertigt und müssen flüssigkeitsdicht sein. Zwischen diesen beiden Faßgrößen liegt nun eine Unzahl, den verschiedensten Zwecken dienender und aus dem verschiedenartigsten Holze gefertigter Faßsorten, welche alle mit Maschinen hergestellt werden können. Wir unterscheiden drei Hauptgattungen von Holzfässern: 1. Starke, dichte Fässer, meistens aus gespaltenem amerikanischen oder ungarischen Eichenholz hergestellt. Unter diese Kategorie fallen alle größeren Wein- und Spritfässer sowie die starken Bierpressionsfässer von 1/8—3 hl Inhalt. Wein- und Spritfässer werden in den Größen von ca. 50—500 l gebraucht. Weil das Holz solcher starker dichter Fässer fast ausnahmslos gespalten in den Handel gebracht wird, so erfordert seine Bearbeitung besonders konstruierte Maschinen. 2. Leichte, dichte Fässer bilden eine zweite Kategorie von Holzfässern. Sie sind zum Teil auch aus gespaltenem Holze, größtenteils jedoch aus gesägtem Material (auf der Cylindersäge

gesägt) gefertigt. Unter diese Kategorie rechnen wir alle leichteren zum Halten von Flüssigkeiten und dickflüssiger Ware dienenden Gefäße (Petroleumfässer, Buttertonnen, große Heringsfässer, leichte Weingebinde u. s. w.), auch Kübel und konische Gefäße jeder Art. Ihre Herstellung geschieht nach denselben Principien, wie die der starken, dichten Fässer; doch sind im ganzen die hierfür notwendigen Maschinen einfacherer Konstruktion. 3. Die letzte Sorte sind Packfässer aller Art, wie solche zum Versand fester und staubförmiger Ware (Chemikalien u. s. w.) verwandt werden. Je nach ihrem Zwecke sind die Fässer ganz roh ausgeführt, oder sie erhalten eine ganze oder teilweise Behobelung ihrer äußeren und inneren Oberfläche. Der Normaltypus eines rohen Packfasses ist das Cementfaß. Die maschinelle Herstellung der Packfässer ist im allgemeinen eine sehr einfache und erfordert weniger verschiedene Maschinen als die unter 1 und 2 aufgeführten Fässer. Auch sind sie meistens aus Tannenholz hergestellt.

Die Herstellung des Fasses mit der Maschine erfolgt nun, ganz ähnlich wie bei der Handarbeit, indem zunächst jeder einzelne Teil, aus denen das Faß zusammengesetzt ist, also jede einzelne Daube, jeder Boden und jeder Reif für sich möglichst genau bearbeitet wird und, nachdem diese Teile zu einem Faßkörper zusammengesetzt sind, an diesem noch die notwendigen Ausgleichungs- und Verschönerungsarbeiten vorgenommen werden. Die Bearbeitung der Dauben besteht im wesentlichen in einer inneren und äußeren Abhobelung der beiden Flächen (bei den Bierfässern wird auf der Innenseite gegen die Mitte hin noch eine Aushöhlung vorgenommen) und in einer Bearbeitung der beiden die Fuge bildenden Seitenkanten (das Fügen). Die Bearbeitung der Böden besteht in einem Hobeln und Fügen der einzelnen nachher durch Dübel vereinigten Bodenbretter und dem nachherigen Rundschneiden und Kanteabschrägen des Bodens. Die eisernen Reifen werden gebogen und an den Enden zusammengenietet. Es dürfte nun ziemlich klar sein, daß die Maschine eine Bearbeitung des meist recht harten Dauben- und Bodenmateriales viel rascher, müheloser und dabei exakter[1] vornimmt als der Böttchergeselle mit seinem Handhobel und seiner Ziehklinge. Allein die Arbeit des Aushobelns der Bierfaßstäbe besorgt die dafür konstruierte Hobelmaschine erfahrungsgemäß in ungefähr dem sechsten Teile der Zeit, welche ein kräftiger, fleißiger Geselle dafür aufwendet. Außerdem ist zu berücksichtigen, daß die Maschine alle diese Arbeiten mittelst geeigneter Hobelwellen nach Maßgabe der eingesetzten Schablone verrichtet, daher eine ganz gleichmäßige Arbeit zu liefern im stande ist.

Nachdem die einzelnen Faßteile bearbeitet sind, werden die Dauben zu einem Faßkörper zusammengefügt. Dieses Zusammenfügen, so auch das spätere Einsetzen der Boden u. s. w. bleibt ausschließlich der Handarbeit vorbehalten, da hierfür Maschinen nicht vorhanden sind und überhaupt mit Vorteil nicht anzuwenden wären. (Ausgenommen sind leichte Packfässer, für welche eine eigene Faßzusammensetzmaschine thatsächlich existiert, ihres hohen Preises wegen jedoch nur in vereinzelten, besonderen Fällen Verwendung findet.)

An den zusammengefügten Faßkörpern (d. h. ehe die Boden eingesetzt werden) ist noch eine Arbeit vorzunehmen, die nicht nur ziemliche Übung und Kenntnisse erfordert, sondern auch mit zu den anstrengendsten der Böttcherei gehört, nämlich

[1] Die Angaben dieses Berichtes über die überlegene Qualität der Maschinenarbeit werden sowohl von Bierbrauern als von den Küfern bestätigt.

das Einschneiden der Kimme und das Bearbeiten (Abschrägen) der Faßenden. Da es sich hierbei zum Teil um die Bearbeitung von Hirnholz handelt, so ist begreiflich, daß diese leichter und besser mittels rasch rotierender Schneidewerkzeuge als mittels Ziehklinge und Hobel ausgeführt wird. Daher ist das Einschneiden der Kimme und Bearbeiten der Faßkopfenden eine Arbeit, die gerne mit der Maschine vollzogen wird und von dieser nicht nur viel rascher, sondern auch weit hübscher und genauer ausgeführt wird, als es der Hand des Arbeiters möglich ist.

Als hauptsächlich erforderliche d. h. die meiste Handarbeit ersparende Maschinen in der Faßfabrikation möchten wir also folgende aufzählen:

1. Maschine zum Behobeln der Innen- und Außenseiten der Faßdauben, gleichzeitig zum Aushöhlen der Bierfaßstäbe bestimmt. Unter Annahme, daß dieselbe zum Hobeln der Stäbe von 50 Liter-Bierfässer benutzt wird, ist die Leistung bei normalem Betriebe, bei einem Kraftaufwand von ca. 3—4 Pferdestärken, erfahrungsgemäß ca. 300 Stück pro Stunde, eine Leistung, die derjenigen von ungefähr 6—8 Arbeitern gleichkommt.
2. Maschine zum Fügen der Faßstäbe, entwickelt ungefähr die nämliche Leistung wie die Hobelmaschine bei einem Kraftaufwand von 2—3 Pferdestärken. Die Arbeit des Fügens ist bekanntlich eine sehr penible und wird nur von guten Handarbeitern richtig ausgeführt. Die Dichtigkeit der Fässer hängt wesentlich von einer guten Fuge ab. Die Maschine verrichtet diese Arbeit in vollkommener Weise.
3. Maschine zum Einschneiden der Kimme und Abschrägen der Kopfenden der zusammengesetzten Fässer. Leistung einer solchen Maschine bei einem Kraftaufwand von ca. 2 Pferdestärken 15—20 Fässer der oben bezeichneten Art in der Stunde. Ein Arbeiter macht nur 2—3 und liefert nicht dieselbe gleichmäßige Arbeit wie die Maschine.
4. Maschine zum Rundschneiden und Abschrägen der Faßboden. Je genauer der Boden in die Kimme einpaßt, desto dichter ist der Schluß. Leistung einer Maschine: ca. 25—35 Boden pro Stunde, zirkelrund bearbeitet. Der Arbeiter macht wohl nur 8—10 unter Benutzung einer Bandsäge.

Außer diesen von uns als wichtigste zu bezeichnenden Maschinen hat man in einer wohleingerichteten Werkstätte noch einige weitere Hilfsmaschinen nötig, z. B. Maschinen zum Abkürzen der Stäbe, zum Herstellen der Faßreifen, zum Hobeln der Faßböden, zum Austreiben der Hilfsreifen und zum Fertigreifen.

Bei leichten Fässern ist der Gang der Arbeit ungefähr der nämliche wie oben geschildert, dagegen legt man hier öfters Wert darauf, die Faßstäbe, die man für starke dichte Fässer ausschließlich fertig gespalten aufkauft, selbst zu erzeugen, indem man aus Baumstämmen oder aus den in Scheiter zerlegten Stämmen die Stäbe mittels Cylindersägen in der Werkstätte selbst erzeugt, also diesen Nutzen selber nimmt.

Es giebt heutzutage eine sehr große Anzahl mittlerer und auch kleinerer Böttchereien, die vom Handbetrieb zum Motorenbetriebe übergegangen sind, sich ihren Bedarf an Faßstäben durch Anwendung der Cylindersäge selbst herstellen und von dem langweiligen und zeitraubenden Ausspalten der Stäbe ganz abgekommen sind. Ferner giebt es eine große Anzahl Böttcher, denen zwar die Mittel zur Errichtung eines maschinellen Betriebes fehlen, die aber trotzdem aus der Maschinenarbeit Nutzen ziehen, indem sie den mit Maschinen ausgerüsteten Werkstätten fertig bearbeitete Stäbe

und Boden abkaufen und diese zu Fässern zusammensetzen. Es giebt daher in manchen Gegenden, u. a. hierzulande, wo die Butterfaßfabrikation emsig betrieben wird, Geschäfte, darunter Sägen und sonstige Holzbearbeitungswerkstätten, die sich mit dem Sägen, Hobeln und Fügen von Butterfaßstäben nebenbei beschäftigen. Alle die kleinen Küfer auf dem Lande, welche für die Meiereien arbeiten, kaufen sich dort ihre fertigen Stäbe und fertigen die Fässer daraus. In holzreichen Gegenden, z. B. im Harze, befinden sich sehr viele größere und kleinere Fabriken, die, mitten im Holze gelegen, die Fabrikation von Packfaßstäben unter Anwendung von einer oder mehreren Cylindersägen, Fügemaschinen u. s. w. in rationeller Weise betreiben und ihre Ware an chemische Fabriken, Cementfabriken, Böttchereien, Daubenhändler u. s. w. abgeben, die dann durch ihre Böttchergesellen die bearbeiteten Faßteile zu Packfässern zusammensetzen lassen.

Es würde zu weit führen, die Art und Weise, wie heutzutage die Herstellung der Fässer und Faßteile maschinell betrieben wird, für alle Gattungen von Fässern eingehender zu besprechen. Aus dem Gesagten dürfte aber unzweifelhaft hervorgehen, daß, gerade wie in anderen Fabrikationszweigen schon längst geschehen, auch in der Herstellung von Fässern die Maschine die Handarbeit verdrängen wird und zum Teil schon verdrängt hat. Es darf allerdings nicht vergessen werden, daß infolge seiner eigentümlichen Zusammensetzung und Gestalt das Faß wohl niemals von Anfang bis zu Ende ausschließlich mit der Maschine sich herstellen lassen wird; gewisse Arbeiten müssen, wie wir schon vorhin erwähnten, doch immer noch mit der Hand ausgeführt werden. Das Küferhandwerk wird als solches also niemals verschwinden können, denn selbst die größten und mit allen Maschinen der Neuzeit ausgerüsteten Faßfabriken können gelernte Küfer nicht gut entbehren. Dagegen ist nicht zu leugnen, daß gerade diese großen Faßfabriken, deren es in Deutschland mehrere giebt, den kleinen, mit eigenen Mitteln versehenen Handwerker dazu drängen, soweit es thunlich, ebenfalls die Hilfe der Maschine in Anspruch zu nehmen. Unsern Erfahrungen nach zu schließen, dürften im Laufe der Zeit noch viele Küfer, die bis jetzt mit 5—10 Gesellen gearbeitet haben, einen kleinen maschinellen Betrieb, etwa mit den Maschinen, die wir vorne aufführten, sich einrichten. Wir haben die Überzeugung, daß eine kleine maschinelle Anlage, gut betrieben, im Verhältnis eben so gut rentieren wird, wie eine mit großem Kapital arbeitende etwa 100 Arbeiter beschäftigende Fabrik. Ein Umstand, der auf die Massenherstellung von Bier- und Weinfässern (wir wollen hauptsächlich diese ins Auge fassen) hemmend wirkt, ist der, daß zu viele Größen und Formen derselben gang und gäbe sind. Fast jede Brauerei hat ihre eignen Ansichten in Bezug auf Form der von ihr zu verwendenden Gebinde und macht dem Böttcher ihre speciellen Vorschriften. Trotzdem solche Ansichten völlig zwecklos sind, so besteht der alte Zopf doch ruhig weiter. Es ist begreiflich, daß, wenn alle Augenblicke anders geformte Fässer erzeugt werden sollen, die Arbeit an der Maschine aufgehalten wird, diese also nicht in dem Maße ausgenützt werden kann, als es sein könnte, wenn für die Fässer einheitliche Normen, die überall anerkannt werden, beständen. Noch schlimmer sieht es in dieser Hinsicht in den Weingegenden aus, wo fast jeder Ort seine eigenen charakteristischen Faßformen und Faßgrößen hat und zähe daran festhält, jedenfalls in der Überzeugung, daß die Verkaufsfähigkeit seines Weines nicht zum geringsten durch die charakteristische Gestalt des Gebindes beeinflußt werde. Warum könnten nicht auch hier einheitliche Normen geschaffen werden, die wesentlich dazu beitragen würden, die Herstellung der Weinfässer in größerem Maße, als es bisher geschehen, auf maschinellem Wege zu betreiben?

Wir zweifeln nicht, daß im Laufe der Jahre sich auch hier manches ändern wird; vorläufig wird aber wenig zu machen sein. Jedenfalls ist die Technik bestrebt, trotz dieser den maschinellen Betrieb hemmenden Umstände, die Maschine thunlichst den Verhältnissen anzupassen.

Aus dem Gesagten dürfte hervorgehen, daß zweifellos die allgemeine Einführung der Maschine in der Böttcherei nur eine Frage der Zeit ist. Trotzdem heute noch gar manche alte Böttcherhandwerker, wenn man ihnen von Maschinen erzählt, den Kopf schütteln und alle möglichen Bedenken gegen die Maschinenarbeit vorbringen, verschließt sich im allgemeinen dieses Handwerk nicht mehr so sehr gegen das Neue, als noch vor etwa zehn Jahren. Wie wir schon sagten, sind im Laufe der letzten Jahre viele Küfereien zum teilweise maschinellen Betriebe übergegangen und es unterliegt für uns gar keinem Zweifel, daß sich mit der Zeit immer mehr dieser Neuerung anschließen werden. Die Maschinentechnik kommt dem Handwerker aber auch in jeder Hinsicht entgegen, um ihm den Übergang zur Maschine zu erleichtern. Sie ist unablässig bestrebt, nicht nur die Maschine in jeder Weise zu verbessern, sodaß sie möglichst vollkommen den Anforderungen entspricht, die selbst der eigensinnigste Handküfer, der nicht ein Jota von seiner Arbeitsmethode abgehen möchte, verlangt, sondern auch die Konstruktion der Maschine an und für sich zu vereinfachen und dadurch den Anschaffungspreis zu verringern.

Während kleinere und größere maschinelle Anlagen zur Erzeugung leichter, dichter Fässer und Packfässer bereits seit Jahren in allen Gegenden Deutschlands, Österreichs und in den übrigen europäischen Staaten bestehen, führt sich die Maschine zur Herstellung starker, dichter Fässer, vornehmlich Bierfässer, erst seit einigen Jahren zwar langsam, aber stetig ein, namentlich seitdem an den Maschinen manche Mängel, die ihnen früher noch anhafteten, beseitigt worden sind.

Was nun die Rentabilität einer derartigen Anlage (wir wollen eine solche, ausschließlich zur Fabrikation von Biertransportfässern dienend, ins Auge fassen), anbelangt, so geht schon aus der Leistungsfähigkeit, die wir oben für jede einzelne Maschine bestimmten, hervor, daß durch gute Maschinen wesentlich an Arbeitskräften gespart wird. Weil die Maschine, die ja mehr oder weniger automatisch arbeitet, zu ihrer Bedienung keinen gelernten Küfer erfordert, so beschränkt sich die Anzahl der eigentlichen Küfer auf das geringste Maß. Man ist wesentlich unabhängig von seinen Gesellen; die Maschine streikt nie. Die Kosten für Feuerung des Kessels werden durch die Verwendung der notwendigerweise erzeugten Hobelspäne und Abfälle auf ein sehr geringes Maß beschränkt, sodaß die Betriebskraft wenig oder gar nichts kostet. Da sich kleinere Anlagen in vielen Fällen in vorhandenen Räumlichkeiten unterbringen lassen, so sind auch die ersten Anschaffungskosten nicht übermäßig hoch. Wir haben in Deutschland[1] einige kleine Anlagen zur Erzeugung von Bierfässern errichtet, welche inklusive Dampfmaschine, Kessel, Transmissionen, Specialmaschinen etwa 20000 Mark gekostet haben. Bei voller Ausnützung der Maschinen (was nun freilich gewöhnlich nicht geschieht) können solche ca. 100 Bierfässer von $^1/_8$—1 hl Inhalt täglich herstellen. Durchschnittlich machen diese Werkstätten täglich 50—60 Stück, in welchem Falle die einzelnen Maschinen nur einen Teil des Tages in Betrieb zu sein brauchen. Auch sind in diesem Falle weniger Leute erforderlich, als wenn die Fabrik in vollem

[1] Die Fabrik dehnt ihr Absatzgebiet besonders auch nach Norden über Dänemark, Norwegen, Schweden aus.

Gange erhalten wird. Solche Fabriken rentieren sehr gut, insbesondere sind sie gegenüber ihrem früheren Handbetriebe weit leistungsfähiger geworden; sie können größere Aufträge mit Ruhe übernehmen, ohne riskieren zu müssen, durch einen plötzlichen Strike der Böttchergesellen aufs Trockene gesetzt zu werden. Zubem sind solche Fabriken im stande, ein sehr schönes, gleichmäßiges Faß zu liefern, wie es mit ausschließlicher Handarbeit niemals erzielt werden konnte.

Wir geben nun in beifolgendem Kostenanschlag die Rentabilitätsberechnung einer neu eingerichteten Faßfabrik, welche täglich mit Leichtigkeit 100 Stück Bierfässer von 1/8—1 hl (durchschnittlich 1/2 hl) Inhalt zu erzeugen vermag.

Mit absoluter Sicherheit und Genauigkeit läßt sich eine derartige Rentabilitätsberechnung kaum aufstellen, da der mehr oder weniger große Nutzen nicht allein von der mehr oder weniger vollkommenen Einrichtung der Fabrik, sondern auch (und zwar nicht zum geringsten Teile) von dem Einkaufe des Rohmateriales, den Absatzverhältnissen und manchen anderen Umständen abhängt. Auf alle Fälle jedoch läßt die Berechnung einen ungefähren Vergleich zwischen der Handarbeit und der Maschinenarbeit zu, worauf es ja zunächst ankommt.

Nr.	Maschinen	Erforderliche Arbeiter	Erforderliche Pferdekräfte	Preis
1	1 Bandsäge	1	2	850 Mark
2	1 Dauben-Abkürzsäge	1	1	700 „
3	1 Dauben-Hobelmaschine mit . . .	1	3	1650 „
	Zubehör	—	—	225 „
4	1 Dauben-Fügemaschine mit Zubehör .	1	2	2590 „
5	1 Aufsatzform	1	—	45 „
6	1 eiserner Dämpfungskessel . . .	—	—	800 „
7	1 Handfaßwinde	1	—	280 „
8	1 Reifenanziehmaschine	1	2	1210 „
9	1 doppelte Faßkrösemaschine . . .	1	2	2400 „
10	1 Faßabhobelmaschine	1	1	720 „
11	1 starke Reifenbiege- und Lochmaschine	1	1	1550 „
12	1 Bodenabrichte- und Fügemaschine .	1	3	950 „
13	1 Bodenabhobelmaschine	1	2	1200 „
14	1 Dübellochbohrmaschine	—	1/2	300 „
15	1 Spundlochbohrmaschine	—	1/2	330 „
16	1 Bodenrundschneide- u. Fräsemaschine	1	2	1300 „
17	1 automatische Schleifmaschine . .	—	1/2	500 „
18	1 Schleifsteintrog	—	1/2	250 „
19	1 Exhaustor zum Wegblasen der Späne nach der Spänkammer . . .	—	6	800 „
		13	29	18 650 Mark

Zum Fertigstellen der Fässer sind außerdem noch 5—6 Küfer erforderlich.

Gesamtkosten einer Anlage.

Pos. 1	Maschinen	18650 Mark
„ 2	Transmissionen	1800 „
„ 3	Lederriemen	1600 „
„ 4	Sämtliche Befestigungsschrauben, Anker u. s. w.	900 „
„ 5	Dampfmaschine zu 35 Pferdestärken	6000 „
„ 6	Dampfkesselanlage dazu	5500 „
„ 7	Sämtliche Rohrleitungen für die Exhaustorenanlage	1800 „
„ 8	Transportspesen und Montage	1500 „
„ 9	Beleuchtungsanlage	2000 „
„ 10	Fabrikgebäude, einstöckig ca. 40 m lang, 15 m breit, 4½ m hoch bis unter die Balken, mit Pappdachung und Fußboden, Baufläche ca. 800 qm	25000 „
„ 11	Schornstein, 35 m hoch	3000 „
„ 12	Grundstück ca. 3000 qm Grundfläche à 2,50 Mark	7500 „
„ 13	Sämtliche Fundamentarbeiten, Kesseleinmauerung und sonstige Extraarbeiten	2000 „
	Gesamtkosten der Anlage	77250 Mark
„ 14	Dazu vorrätige Holzbestände	22750 „
	Anlagekapital	100000 Mark

Betriebskosten pro Jahr.

Pos. 1	Arbeitslöhne und Gehälter	20250 Mark
„ 2	Heizungs-, Schmier- und Putzmaterial, Beleuchtung u. s. w.	5000 „
„ 3	Verzinsung des Anlagekapitales, 4%	4000 „
„ 4	Abschreibung an Gebäude, 2%	560 „
„ 5	Abschreibung an Maschinen Pos. 1, 2, 3, 5, 6 und 9 mit 10%	3500 „
	Summe	33310 Mark

Da nun mit dieser Anlage jährlich 30000 Fässer hergestellt werden können, so berechnen sich die Herstellungskosten für ein Faß hiernach zu 1,10 Mark, ohne Material."

Vergleichen wir hiermit die Kosten eines Handbetriebes wie des oben beschriebenen. Die folgenden Angaben entnehmen wir großenteils den Geschäftsbüchern eines solchen.

1. Anlagekosten.

1.	1 Lochmaschine	210 Mark
2.	1 Läufmaschine	55 „
3.	1 Brühkessel samt Faßwinde für kleine Fässer	300 „
4.	3 Schraubenzüge für große Fässer	110 „
5.	Sonstiges Werkzeug	2138 „
6.	Holzvorrat	21701 „
7.	Vorrat an Bandeisen	2888 „
8.	Werkstätte und Schoppen	7200 „
9.	Faßkeller	2200 „
10.	Grundstück für 8, 9 und Holzlager, 2000 qm à 3 Mark	6000 „
	Gesamte Anlagekosten	42802 Mark.

2. Betriebskosten pro Jahr.

1.	Accordlöhne für 5200 Faß à 2 Mark	10400	Mark
2.	Verzinsung des Anlagekapitals 4%	1712	"
3.	Abschreibung vom Gebäude 2%	144	"
4.	" " Faßkeller 1%	22	"
5.	" von Maschinen und Werkzeug 10%	281	"
6.	Sonstige Auslagen	200	"
	Summe	12759	Mark.

Bei einer Produktion von 5200 Faß jährlich würde also ein Faß ohne Material 2,45 Mark Kosten verursachen. Darnach wäre allerdings der Unterschied zwischen maschinellem Betriebe und Handbetrieb ein so bedeutender, daß er durch die höchsten Absatzspesen nicht ausgeglichen werden kann. Es bleibt allerdings zu berücksichtigen, daß die für den maschinellen Betrieb angenommenen Zahlen vielfach Minima sind. Zu klein dürfte insbesondere der Wert des Holzvorrats (Pos. 14) angenommen sein; der Eisenvorrat wurde gar nicht berücksichtigt; aber selbst, wenn wir die Anlagekosten um ein bedeutendes höher veranschlagen, bleibt noch eine große Kostendifferenz. Der Umstand, der am meisten das Ergebnis der Rechnung trübt, ist wohl das Nichtzutreffen der Voraussetzung, daß die maschinelle Einrichtung zur vollen Ausnützung komme und wirklich Jahr aus Jahr ein 30 000 Fässer erzeugt werden. Die großen Fabriken sollen oft monatelang ihre Produktion auf ein Minimum beschränken müssen, was bei der außerordentlichen Produktivität derselben nicht unwahrscheinlich ist. Jedenfalls besteht einstweilen noch die Thatsache, daß der Handbetrieb weiter produziert und sich anscheinend wohl dabei befindet. Der Gewinn an den kleinen Bierversandfässern ist durch die Konkurrenz der Großbetriebe schon bedeutend reduziert; vermutlich findet der Handbetrieb in den Gewinnen bei Lagerfässern und Bottichen dafür einen Ausgleich.

Wesentlich andere Verhältnisse als in der Küferei bestehen in der einheimischen Küblerei. Obgleich auf diesem Gebiete die Maschinen der Handarbeit technisch vielleicht noch mehr überlegen ist als bei der Faßfabrikation[1], hat sie doch bis jetzt noch nicht Boden gewinnen können. Der Grund ist in erster Linie die außerordentliche Widerstandsfähigkeit des Hausfleißes der Bauern des badischen und württembergischen Schwarzwaldes.

[1] Auf der Wiener Weltausstellung wurde eine Maschine zur Herstellung von Eimern in Thätigkeit vorgeführt, die von einem Manne bedient täglich 300 Eimer herstellte. Vergl. v. Hesse, Die Werkzeugmaschinen zur Metall- und Holzbearbeitung. Leipzig 1874. S. 326.

Das Wiesenthal, in geringerem Maße das Kinzigthal in Baden, das Nagoldthal in Württemberg sind u. a. Produktionsstätten der Küblerware. Ein maschineller Betrieb in Gengenbach, der in den siebziger Jahren begründet wurde, ist inzwischen wieder eingegangen, nachdem selbst der Versuch, statt fertiger Kübel nur Dauben herzustellen und diese an Kübler zu verkaufen, mißlungen war. Nur mit der Maschine hergestellte verzierte Gärtnerkübel werden in geringer Menge aus Lübeck eingeführt. Die mit der Maschine hergestellten Kübel sind aus gesägten Dauben, die im Hausfleiße hergestellten aus gespaltenen. Dies mag ein Grund gegen die Einbürgerung jener gewesen sein. Daneben ist die außerordentlich wechselnde Form der Küblerware ein Hindernis der Ausnützung der Maschine. Jede Gegend hat ihre besonderen Formen der Kübel, Eimer und Zuber: Bald werden sie flach, bald tief, hier mit, dort ohne Handgriffe oder Füße verlangt, und gegen diese Sitten läßt sich nicht ankämpfen[1]. Sie sind auch der Grund, daß die lokale Produktion nicht schon ganz erloschen ist. Die bäuerlichen Kübler sind nicht imstande, allen diesen örtlichen Bedürfnissen nachzukommen.

Wenn hiernach die maschinelle Produktion der Küblerei mit der Hand keine Konkurrenz zu bieten vermochte, so ist doch derselben in der Blech- und Emaillewarenindustrie ein sehr fühlbarer Konkurrent erwachsen. Ferner hat die Einrichtung von Wasserleitungen in den Städten den hauswirtschaftlichen Bedarf an Küblerware erheblich eingeschränkt. Der Hauptmarkt derselben sind die Weingegenden, und der jährliche Umsatz daher sehr mit der Größe der Weinernte schwankend. Trotz aller dieser Konkurrenz ist der Preis der Küblerware, sowie der Lohn der städtischen Küblergesellen in diesem Jahrhundert bis 1880 stetig gestiegen, seitdem auf einem etwas niedrigeren Stande stehen geblieben, wie folgende, nach dem Gedächtnis eines Küblers aufgestellte, Übersicht zeigt:

	um 1820	um 1850	um 1865	1875—80	seit 1880
Kübel von 18—20 l Inhalt	4 kr.	10 kr.	18 kr.	1,50 Mk.	1,25 Mk.
Zuber von 300 l Inhalt	1 fl. 30 kr.	2 fl. 20 kr.	3 fl. 30 kr.	7—8 „	5,50—6 Mk.
Arbeitslohn pro Woche	48 kr.—1 fl.	1 fl. 30 kr.	2 fl.	bis 10 „	5—6 Mk.

Die Küblerei in der Stadt beschränkt sich auf eine geringfügige Kundenarbeit, Reparatur und Herstellung einiger besonderer Formen. Die meiste Ware wird aus dem württembergischen Schwarzwald bezogen; doch ist selbst der Handel in der eigentlichen Stadt nicht bedeutend. Dagegen ist Mühlburg vielleicht das bedeutendste Centrum des Handels mit Küblerware im Norden Badens. Es versieht vor allem auch die Pfalz mit Tragbutten

[1] Vergl. oben S. 139.

und anderen Waren für Weinbau und Weinbereitung. Die Mühlburger Kübler beziehen die Märkte ringsum oder setzen hausierenderweise ihre Ware in den Dörfern ab. Drei Geschäfte haben diesen Handel in Händen und versehen ihn mit wenigen Gehilfen. An sich ist er also nicht bedeutend.

Ehemals kamen die Produzenten der Küblerware selbst auf die Märkte. Das Dazwischentreten besonderer Händler, mit besserem Überblick über den Bedarf an den verschiedenen Orten hat die Preise vorteilhafter gestaltet und vor allem fester gemacht.

15. Schmied und Wagner.

Die Arbeiten des **Schmiedes** liegen heute zur Hauptsache auf drei Gebieten: dem des Hufbeschlages, des Wagenbaues und der eisernen Baukonstruktionen. Ein viertes Gebiet, das der Anfertigung von Werkzeugen aller Art, von Hämmern, Äxten und Beilen, von Spaten und Schaufeln, von Hacken und Hebeisen, von Mist- und Heugabeln, von Schubkarren u. s. w. ist gänzlich an den fabrikmäßigen Betrieb übergegangen. Der Hammer- und Zeugschmied gehört so gut wie der Nagelschmied der Vergangenheit an. Zum Vorteil der Qualität der Ware hat dieser Übergang nicht immer gereicht; nicht etwa, weil der Groß- oder Specialbetrieb nicht so gut wie der Handwerker arbeiten **kann**, sondern weil die Massenproduktion in vielen Fällen zu sehr nach Verbilligung des Produktes strebt. Spaten, die sich beim ersten Stich in feste Erde umbiegen, und Beißzangen, denen der Nagel mehr Widerstand leistet als sie dem Nagel, kann man sich um billiges Geld in jeder Eisenhandlung erstehen. Daneben giebt es allerdings auch Ware, die nach Material und Ausführung allen Anforderungen genügt.

Die Bauarbeit teilen die Schmiede mit den Schlossern, in deren Kompetenz sie ursprünglich ganz gehörte. Sie besteht in dem Abhauen der verschiedenen Träger, in der winkeligen Verbindung derselben mittels Flanschen, in der Verankerung derselben im Mauerwerk durch sog. Schlaudern, in der Anbringung von Verkoppelungen mittels doppelläufiger Schrauben, der Herstellung von Bolzen u. s. w. In einem gewöhnlichen dreistöckigen Wohnhause beläuft sich die Schmiedearbeit in der Regel auf einen Wertbetrag von 80 bis 100 Mark, falls nicht von seiten des Bauherrn oder des Architekten bei der Verankerung der Träger eine falsche Sparsamkeit geübt wird. Ein Teil der verwendeten Eisenteile wird als Halbfabrikat bezogen, z. B. die mit Schraubengang und Mutter versehenen Enden der Bolzen, an die der Schmied dann nur ein Stück von der gerade erforderlichen Länge anschweißt und den Kopf des Bolzens schmiedet.

An den starker Abnützung unterworfenen Wagen nimmt die Reparatur-

arbeit einen breiten Raum ein. Regelmäßiger Erneuerung unterworfen sind z. B. die Radreifen. Beim Neubau eines Wagens werden die Achsen fast immer fertig bezogen. Nur die von Arbeitswagen und Karren werden in einzelnen Betrieben angefertigt. Die Achsen für Luxuswagen müssen schon deshalb fertig gekauft werden, weil der Schmied nicht die Schmierbüchsen zu drehen vermag. Sie werden allein in einer, mit Dampfmaschine ausgestatteten Wagenbauerei selbstgefertigt. Außer den Achsen werden auch die Federn fast immer von den Fabriken bezogen; selbst der erwähnte Maschinenbetrieb fertigt sie in neuerer Zeit nicht mehr selbst an; jedoch giebt es Schmiede, die das Anfertigen der groben Federn für Möbelwagen u. dgl., bei denen der Wert des Materiales den der Arbeit überwiegt, noch vorteilhaft finden. Von den übrigen Eisenteilen des Wagens können noch manche fertig gekauft werden, doch geschieht dieses in den seltensten Fällen.

Der Hufbeschlag, dessen Ausübung einen Befähigungsnachweis erfordert, wird nur von etwa der Hälfte der Schmiede betrieben. Als reine Specialität übt ihn nur ein Meister aus, derselbe, der im Winter die von etwa acht Schülern besuchte Beschlagschule leitet. Der handwerksmäßige Betrieb ist auf diesem Gebiete nur in geringem Maße dadurch gefährdet, daß große Fuhrhaltereien eigene Schmiede für den Hufbeschlag anstellen, wie es von einer außerhalb der Stadt liegenden Großbrauerei berichtet wird. Ferner üben an einigen Orten Tierärzte den Hufbeschlag durch besoldete Schmiede aus. — Der Bezug fertiger Hufeisen wird, nach dem Urteil eines Sachverständigen, immer ein beschränkter bleiben. Wie der Fabrikstiefel, so ist auch das Fabrikeisen nur für normale Füße berechnet, die in der Mehrzahl der Fälle nicht vorhanden seien. Wenn immer kunstgerecht beschlagen würde, würden nur selten Fabrikeisen zu verwenden sein. Was die Kostenersparnis betrifft, so wurde darüber von einem Schmiede folgende Berechnung aufgestellt: zwei Arbeiter, ein Geselle unterstützt von einem jüngeren Arbeiter, können täglich 40 Paar Falzeisen mittlerer Größe im Gewichte von 3 kg das Paar herstellen. Es verursachen diese 40 Paar folgende Kosten:

Lohn des Gesellen	4,00	Mark.
Lohn des zweiten Arbeiters	2,50	=
Das Eisen, doppelt raffiniert, 120 kg à 13,50 Mark .	16,20	=
1 Centner Kohle	1,25	=
Abnützung des Werkzeugs	0,80	=
Zins für Werkstatt, einen Tag	2,00	=
Gewerbesteuer	1,00	=
120 kg kosten	27,75	Mark.
100 kg also	23,13	=

Die Fabrikeisen kosten dagegen nur 22,50 Mark pro 100 kg. Nun ist aber zunächst obige Berechnung ohne Zweifel etwas pessimistisch aufgestellt. Ferner kommt bei der Verdrängung der selbstgemachten Hufeisen durch die Fabrikeisen der Umstand in Betracht, daß die Hufeisenanfertigung, ähnlich wie die Thürenmacherei im Schreinergewerbe, ein willkommener Lückenbüßer ist, um etwaige Pausen besser gelohnter Arbeit auszufüllen. Endlich wird die Anfertigung von Hufeisen aus den alten abgenommenen Eisen — zwei solche geben in der Regel ein neues — niemals aufhören. Die eine Hälfte des Bedarfes würde also immer wieder auf diesem Wege gedeckt werden. Die so aus alten Eisen geschmiedeten Hufeisen sind die besten, weil das Eisen durch das wiederholte Schmieden immer härter wird. Sie werden daher von der Pferdebahngesellschaft ausschließlich verwendet und mit 28 Mark das 100 kg, also höher als neue bezahlt. Die gepreßten Fabrikeisen dagegen sind weicher als die nur einmal geschmiedeten. Sie haben niemals Stollen, und es sind daher, wo solche notwendig sind, diese noch anzuschweißen. Ausschließlich von Fabriken bezogen werden die selten gebrauchten Eisen mit Einlagen von Hanfstricken oder Kautschukballen zum Schutze gegen das Stürzen auf glattem Pflaster.

Die Anfertigung von Halb- oder Ganzfabrikaten durch die Fabrik, sofern nur dem Kleinbetrieb die Fertigstellung oder örtliche Anbringung verbleibt, ist je nach dem Standpunkte verschieden zu beurteilen. Der wohlsituierte Kleingewerbtreibende sieht in diesen Eingriffen des Großbetriebes manchmal eher eine Förderung als eine Beeinträchtigung seines Gewerbes. In der That wird, bei der üblichen Art, den Gewinn von den Gesamtkosten zu berechnen, dieser durch den Bezug von Halbfabrikaten nicht gekürzt, vorübergehend vielleicht sogar erhöht. Durch die Beschleunigung der Arbeit kommt der Gewerbetreibende überdies dadurch in die Lage, seinen Umsatz, ohne Ausdehnung des Betriebes, zu erhöhen. Anders freilich ist der Vorgang vom volkswirtschaftlichen Standpunkte und im Interesse des ganzen betroffenen Gewerbzweiges zu beurteilen. Es wird diesem im ganzen Arbeit entzogen, und die Folge wird eine zukünftige Beschränkung der Zahl der Betriebe und damit eine Erschwerung des Selbständigwerdens der Gehilfen sein.

Das Beschlagen wird mit 60 Pf. bis 1 Mark pro Huf bezahlt. Droschkenkutscher und kleine Fuhrhalter zahlen den niedrigsten Preis. Der Durchschnitt beträgt etwa 70 bis 75 Pf. Da nach obiger Berechnung ein Eisen 39 Pf. kostet und die acht Nägel mit etwa 5 Pf. zu berechnen sind, so würde im ganzen ein Gewinn von 26 bis 31 Pf. bleiben. Eine Einigung über den Preis des Hufbeschlages ist vergebens erstrebt worden.

Was die Technik des Schmiedehandwerks betrifft, so ist dieselbe weniger als in den meisten anderen Handwerken von den modernen Fortschritten berührt worden. Neben den alten Werkzeugen, dem Ambos, den Richtplatten für größere Stücke und dem Blasbalg findet man von neueren Werkzeugmaschinen in jeder Werkstätte nur die Bohrmaschine. In vollständiger eingerichteten Werkstätten finden sich außerdem Lochstanzen, Kopfmaschinen für die Bolzen, Radreifbiegmaschinen, Stauchmaschinen, um die Radreifen an den Stellen, wo sie durch das Schweißen zu dünn ausgehämmert sind, wieder auf die richtige Dicke zusammenzustauchen, und Schraubenschneidemaschinen. Alle diese Maschinen sind für Handbetrieb. Motorkraft wäre nur bei Bohrmaschine, Schraubenschneidemaschine, Schleifstein und etwa noch zum Betrieb eines Centrifugalgebläses statt des Blasbalges zu verwenden, das gegenüber diesem den Vorteil hat, größere Modifikationen der Stärke des Luftstromes zuzulassen. Eine Ersparnis an Arbeitskraft wird, wenigstens nach der Ansicht des Inhabers eines mit Dampfkraft versehenen Betriebes, nicht erzielt. Derselbe hat den Blasbalg beibehalten, weil an jeder Esse doch immer zwei Arbeiter nötig sind, ein jüngerer zur Hilfeleistung und zum Halten des Werkstückes, und letzterer nicht genügend beschäftigt sei, wenn er des Blasbalgziehens überhoben sei. Motorenverwendung kommt in der Schmiederei nur da vor, wo sie mit Wagnerei verbunden ist.

Die Wagnerei für sich bietet fast weniger noch als die Schmiederei zu hinreichender Beschäftigung von Maschinen und Motoren Gelegenheit. Die Holzarbeit beim Bau einer Chaise ist fast ausschließlich Handarbeit. Die Flächen sind beinahe ausnahmslos in den verschiedensten Richtungen gekrümmt, sodaß der Gebrauch von Hobelmaschinen völlig ausgeschlossen erscheint. Auch das Ausschneiden der geschweiften Ränder mit der Bandsäge würde zu geringe Vorteile bieten und diese zu wenig beschäftigen. Bei gröberen Arbeitswagen u. dgl. wäre für Holzbearbeitungsmaschinen mehr Verwendung, doch zieht man es vor, nötigenfalls, wie in der Schreinerei, fremde Maschinen zu benützen. Zum Drehen der Naben lohnt sich nicht einmal die Anschaffung einer Drehbank. Ein kleiner Betrieb mit einem Arbeiter, der sämtliche verwendeten Räder selber anfertigte, hatte nur einen Dreherlohn von 30 bis 40 Mark jährlich zu zahlen. Kombinierte Maschinen für Handbetrieb zum Anfräsen der Zapfen an den Speichen, zum Bohren und Stemmen finden sich vereinzelt.

An Halbfabrikaten werden Felgen aus gebogenem Holze bezogen, auch wohl fertige Räder. Die stärkeren Felgen für schwere Wagen werden gesägt. Die gebogenen Felgen sind stärker, da die Fasern die ganze Länge des

Holzes durchlaufen; dafür haben sie größere Neigung, sich zu spalten, als die gesägten. Holzbiegeeinrichtung für Felgen und Teile von Schlitten hat nur der mit Dampfkraft versehene Betrieb. Der Abdampf der Maschine wird dazu verwertet. Doch bezieht auch dieser Betrieb außerdem noch gebogene Hölzer fertig, weil bei der Selbstanfertigung der Verlust durch Bruch zu groß ist. Die besten fertigen Räder liefert Amerika, das über ein zum Radbau vorzüglich geeignetes Holz verfügt. Sie kommen nur bei den feinsten Fuhrwerken zur Verwendung. Sonst werden Räder aus kleinen Specialbetrieben, sog. Radfabriken, bezogen, deren einer in Schwäbisch Hall sich befindet. Dieselben sind in der Regel mit Kleinmotor und einigen Specialmaschinen versehen. Es giebt eine ganze Reihe solcher Maschinen, welche die einzelnen Radteile bis zum Zusammensetzen fertig machen: Speichenzapf-, Felgenbohr- und Nabenstemmmaschine, meistens in eine kombiniert, ferner Felgenform- und Speichenhobelmaschinen, deren eine in einem Tage 200 Speichen liefert[1], endlich Maschinen zum Aufziehen der Radreifen im kalten Zustande. Wie weit diese in Deutschland zur Anwendung kommen, konnte nicht in Erfahrung gebracht werden. Es scheint jedoch, daß nur ein Teil derselben in Gebrauch ist. Eine auf höchste Produktivität gerichtete Massenproduktion hat sich auf diesem Gebiete noch nicht entwickelt. Sie wird immer Sache von Specialbetrieben bleiben, da selbst die größten Wagenfabriken keinen Bedarf an Rädern haben, groß genug, um die Radfabrikationsmaschinen bis zur völligen Ausnützung zu beschäftigen. Ein Wagner macht in vier Tagen drei Räder; mit Maschinen ist mindestens die zehnfache Produktivität zu erreichen. Mit den Radfabriken konkurrieren die kleinen Wagner auf dem Lande. Sie liefern Räder zu einem Preise, der ungefähr dem Arbeitslohn in städtischen Betrieben gleich kommt.

Zum Bau eines Wagens vereinigen sich häufig Wagner, Schmied, Tapezierer und Lackierer oder wenigstens zwei oder drei dieser Handwerker. Der Wagner hat die meiste Arbeit an einem Luxuswagen, dem Wertbetrage nach ist der Anteil des Schmiedes der größte. An einer Break beträgt der Anteil des Wagners 130 bis 140, der des Schmiedes 270 bis 280 Mark; die Sattlerarbeit mag sich auf 70 bis 80 Mark belaufen und der des Lackierers auf 40 bis 50 Mark, dazu kommen einige gemeinsame Auslagen für Schloß, Griff und Laterne. Wird der Wagen verkauft, so wird der Gewinn nach Verhältnis der Forderungen geteilt. Häufig jedoch geht der Wagen schon vorher in die Hand eines der Teilhaber über, der den anderen ihre Anteile abkauft. Besonders günstige Geschäfte sind diese auf gemein-

[1] Vergl. v. Hesse a. a. O., S. 314 ff.

same Rechnung geführten selten. Die Wagen warten manchmal über Jahr und Tag auf einen Käufer, und werden, nur um Geld zu bekommen, oft um einen zu niedrigen Preis verkauft. Nur bei Mangel an bestellter Arbeit werden Wagen zum Verkauf fertig gestellt. Ein anderes dabei befolgtes System ist das auf Gegenrechnung, wo der Schmied dem Wagner, dieser wieder dem Schmiede zu einem oder mehreren Wagen die Arbeit liefert und nur die Differenzen in bar ausgeglichen werden.

Sowie bei der Produktion die Arbeit ausgetauscht wird, so vollzieht sich auch manchmal der Handel teilweise in Form eines Tausches. Der kleine Fuhrhalter giebt eine alte Chaise mit in Zahlung für eine neue. Die Stücke der alten werden dann beim Bau einer neuen nach Möglichkeit verwertet. Da manche Teile beim Gebrauch sehr wenig leiden, so ist diese Herstellungsweise an sich nicht zu verwerfen.

Neben diesen getrennten Betrieben, die sich nur gelegentlich zu gemeinsamer Arbeit vereinigen, bestehen nun auch mehrere Wagenbauanstalten, welche Schmiede und Wagnerei dauernd verbinden. Eine derselben, deren Inhaber ein gelernter Tapezier ist, besitzt auch eigene Tapezier- und Lackierwerkstätte, eine andere nur Tapezier-, eine dritte nur Lackierwerkstätte, eine endlich beschränkt sich zur Hauptsache auf die Holz- und Metallarbeit. Der erste dieser Betriebe stellt ausschließlich feinere Luxuswagen her und arbeitet daher ohne Motor mit 15 bis 20 Arbeitern. Die größte und älteste Wagenbauanstalt besitzt Dampfmaschine und beschäftigt etwa 30 Arbeiter. Sie stellt neben Luxuswagen hauptsächlich schwerere Fuhrwerke für Post und Militär her, auch Waggons für Pferdebahnen. Eine mit Gasmotor ausgerüstete vereinigte Schmiede und Wagnerei nützt ihre Maschinenkraft auch zur Herstellung nicht in das Gebiet des Wagenbaues fallender Holz- und Eisenarbeiten aus, insbesondere treibt sie als Specialität die Anfertigung von Turngeräten.

Die Betriebe, welche eine größere Anzahl von Luxuswagen auf Lager zu halten vermögen und über vornehmere Kundschaft verfügen, erzielen im allgemeinen erheblich höhere Preise dafür als der Kleinbetrieb. Es sei, erklärte ein Wagenfabrikant, für den größeren Betrieb unmöglich, mit den Preisen der Kleinbetriebe auf diesem Gebiete zu konkurrieren. Es ist dies teils den billigeren Arbeitskräften, teils den oben erörterten Absatzverhältnissen des Kleinbetriebes zuzuschreiben.

Eine Eisenbahnwaggonfabrik, die mehr als 400 Arbeiter beschäftigt, sei, weil sie höchstens mit dem einen der genannten Betriebe im Bau von Straßenbahnwaggons konkurriert, zum Schluß nur erwähnt.

16. Schlosser und Mechaniker.

Das Schlossergewerbe zeigt, was die Zahl der Betriebe anlangt, in den letzten 50 Jahren keinen Rückschritt. Es kam

im Jahre	1842,	1861,	1882,	1893	
1 Schlosser auf	1250,	1180,	935,	1050	Einwohner.

Zugleich hat die Größe der Betriebe zugenommen. Schlosser und Mechanikerwerkstätten mit mehr als 10 Arbeitern, deren es heute 6 bis 8 giebt, waren in den fünfziger Jahren überhaupt nicht vorhanden. Eine Übersetzung des Gewerbes ist, soweit es sich aus Symptomen beurteilen läßt, nicht vorhanden, wenigstens wird nicht so sehr über Arbeitsmangel überhaupt, als nur über Mangel an Arbeit zu lohnenden Preisen geklagt. Das Submissionswesen und die Konkurrenz bei Privatarbeit hat den Preis herabgedrückt. Verglichen mit der guten Zeit von 1871 bis Ende der achtziger Jahre ist die Geschäftslage augenblicklich eine ungünstige. Mancher Meister sieht sich jetzt genötigt, die damals angenommenen Lebensgewohnheiten etwas zu ändern und ist froh, wenn er das erworbene Vermögen unversehrt erhalten kann. Anfängern ist es schwieriger emporzukommen.

Eine völlige Umgestaltung hat das Gebiet der Bauschlosserei erfahren. Der Meister der älteren Zeit fertigte im Winter die Schlösser und Bänder an, um sie im folgenden Sommer für vorkommende Bauten bereit zu haben. Einem Gesellen wurden 50 Schlösser gleichzeitig zur Herstellung übergeben; er machte etwa 8 in der Woche fertig. Ebenso wurden die Thür- und Fensterbänder in Massen hergestellt. Heute macht vielleicht der Lehrling ein Schloß unter Anleitung des Meisters als Ausstellungsobjekt bei der Lehrlingsprüfung des Gewerbevereins, oder es wird für ein Hausthor oder eine eiserne Gitterthür ein Schloß nach Maß angefertigt. Aber selbst diese, im Handel nicht erhältlichen Schlösser werden vielfach in den Fabriken, die allein darauf geübte Arbeiter haben, bestellt. Ein Betrieb stellt als Specialität durch Patent geschützte Schlösser von besonderer Konstruktion her und kommt daher nicht in Koflikt mit der gewöhnlichen Fabrikware. Dieses Patentschloß kommt nicht in den Handel; man hält es für vorteilhafter, das Patent nur in kleingewerblicher Produktion auszunützen, als durch kaufmännischen Vertrieb mit den gewöhnlichen Schlössern auf dem Markte zu konkurrieren. Die anerkannten Vorzüge des Schlosses sichern ihm einen genügenden Absatz, — es ist vielfach bei Großbauten, besonders Kasernen, zur Verwendung gekommen —, und im Kleinvertrieb einen höheren Preis als es voraussichtlich auf dem Markte würde halten können.

Abgesehen von diesen Ausnahmen werden sämtliche Schlösser und Bau-

beschläge durch den Handel bezogen. Sie werden größtenteils in den Specialbetrieben im Rheinland, Westfalen, Ungarn und Schlesien hergestellt. Eine Baubeschlägefabrik mit etwa 10 Arbeitern, die mit einer Handlung in nicht selbstgefertigten Baubeschlägen verbunden ist, befindet sich am Ort. Die Preise der gewöhnlichen Handelsware sind außerordentlich niedrige. Schlösser, die ehemals 4,80 Mark kosteten, werden jetzt in etwas leichterer Qualität für 1,65 Mark und noch billiger verkauft. Die Lage der mit der Herstellung beschäftigten kleineren Betriebe soll eine sehr gedrückte sein.

Den Schlossern hat der Verlust dieses Produktionszweiges keinen Schaden gebracht; im Gegenteil haben diejenigen Betriebe, welche sich diese Änderung der gewerblichen Arbeitsteilung zuerst zu Nutze machten, daraus den größten Vorteil gezogen. Solange die Einführung keine allgemeine war und die Preise für das Anschlagen annähernd den alten Stand bewahrten, erwuchs ihnen ein Extragewinn aus der Verwendung der Fabrikware. Aber auch im allgemeinen wird die Herstellung von Halbfabrikaten, — und als solche sind die Baubeschläge, auch die kleinen ganz fertigen, zu betrachten, solange dem Handwerk das Anschlagen derselben verbleibt, — durch den Groß- oder Specialbetrieb, nicht als Schädigung des Handwerks empfunden. Dieser berechnet seinen Gewinn von den Gesamtkosten, einerlei ob diese eigne Produktionskosten oder Kaufpreise sind. Eine eigentliche Konkurrenz der Specialbetriebe auf dem Arbeitsfeld des Handwerks liegt nicht vor. Diese bieten nur die großen Baugeschäfte, welche selbst das Anschlagen besorgen.

Der Vorteil aber liegt darin, daß der handwerksmäßige Betrieb die Zeit und Arbeit der Anfertigung der Baubeschläge spart, und daß er daher seinen Umsatz bei gleichbleibendem prozentischen Gewinne ausdehnen kann. Die Ausdehnung ist thatsächlich erfolgt. Der alte Schlosser hat im Sommer vielleicht nur einen Bau einzurichten, der moderne Schlosser kann mit demselben Arbeits- und Zeitaufwande eine größere Anzahl von Bauten mit Schlosserarbeit versehen. Der specifische Unterschied zwischen Winter- und Sommerarbeit fiel fort, wenn auch in Bezug auf die Quantität der Bauarbeit der Unterschied der Saison sich nicht ganz verwischte. „Man kann jetzt in der Schlosserei schneller reich werden als früher", faßte ein Schlosser seine Betrachtungen über früher und jetzt zusammen, „vorausgesetzt, daß man sich nach Arbeit umzuthun versteht". Von anderer Seite wurde allerdings dieser Optimismus mit ziemlicher Entrüstung zurückgewiesen.

Die Frage, ob der Gewinn bei der Anschlagearbeit gegen früher geringer geworden, ist bei dem Mangel an zuverlässigen Angaben über die ehemaligen Produktionskosten und Arbeitslöhne, nicht mit Sicherheit zu beantworten. Die Preise sind natürlich ganz bedeutend gefallen. Im Jahre

1875 wurde bezahlt für das Beschlagen einer Zimmerthür mit überbautem Schloß, Fischband und Messingstücken 6 fl. 48 Kr. (11,61 Mark), im Jahre 1894 nur 6 Mark, der Rückgang beträgt also nahezu 50 %; doch sind, wie aus dem oben mitgeteilten Beispiel hervorgeht, die Preise für die Beschläge noch in stärkerem Maße gefallen und die Erhöhung der Arbeitslöhne dürfte die Differenz kaum ausgeglichen haben. Jedenfalls gehört das Anschlagen von Baubeschlägen an Thüren und Fenster noch jetzt zu den lohnenden Arbeiten des Bauschlossers.

Es wurden darüber folgende Kostenberechnungen mitgeteilt:

1. Beschlag einer Zimmerthür:

2 Fischbänder à 25 Pf. (am hiesigen Platze gekauft)	0,50	Mark,
1 überbautes Schloß	1,60	=
1 Paar Messingdrücker	0,90	=
Schrauben	0,15	=
Arbeitslohn für Einpassen und Anschlagen	1,15	=
Unkosten 12 %	0,52	=
Summe der Kosten	4,82	Mark.

2. Beschlag eines vierflügeligen Fensters:

10 Fischbänder mit Kloben à 10 Pf.	1,—	Mark,
8 kleine Ecken à 2 Pf.	0,16	=
1 franz. Pasquille mit Messingolive und Schließhaken	1,20	=
2 Knöpfe, 1 Reiber und Streifeisen	0,20	=
Schrauben, 120 Stück	0,44	=
Anschlägerlohn auf Accord	1,20	=
Geschäftsunkosten 12 %	0,50	=
Summe	4,70	Mark.

Da der gewöhnliche Preis für jede der Arbeiten 6 Mark beträgt, so würde sich, wenn wir im Bau 5 Thüren auf 4 Fenster rechnen, ein Gewinn von kaum 30 % ergeben, und auf 1 Mark Arbeitslohn oder etwa 3 Stunden Arbeit käme ein Gewinn von 94 Pfennigen. Verglichen mit den Verhältnissen im Schreinergewerbe ist dieses Geschäftsergebnis ein außerordentlich günstiges. Bei den großen Unregelmäßigkeiten bei der Preisbildung im Kleingewerbe darf man allerdings hieraus keine Schlüsse auf die durchschnittlichen Einkommens- und Gewinnverhältnisse ziehen. Vor allem aber ist zu berücksichtigen, daß mancher kleine Meister Thüren und Fenster auch zu niedrigerem Preise beschlägt. Diese Konkurrenz ist die Hauptklage der Handwerker, nicht die der bevorzugten größeren Geschäfte, die 6,50 und 7 Mark zu berechnen in der Lage sind.

Zu den Bauschlosserarbeiten gehören ferner die einfachen Baukonstruktionen, die auch von Schmieden ausgeführt werden und dort besprochen wurden, dazu eiserne Fenster, Oberlichtfenster mit den zugehörigen Dachkonstruktionen, Glasdächer für Gewächshäuser, eiserne Balkonträger, besonders aber alle Gitterarbeiten, Fenster- und Kellerschachtgitter, eiserne Treppengeländer, Balkongeländer, Füllungen für Hausthürfenster, Aushängeschilder u. s. w. Die meisten dieser Arbeiten kommen heute häufiger vor als früher. Die eisernen Treppengeländer sind durch die neue Bauordnung, welche Steintreppen bis in das dritte Stockwerk vorschreibt, vermehrt worden. Besonders aber ist die Arbeit an den Treppengeländerstäben, an Balkongeländern, an Thürfüllungen u. s. w. im Laufe der letzten Jahrzehnte reicher und kunstvoller geworden. Als die ersten Arbeiten dieser Art aufkamen, fanden sie solche Bewunderung, daß das Publikum durch die Zeitungen auf sie aufmerksam gemacht wurde. Heute erwartet man von jedem Schlosser, daß er wenigstens einfachere Kunstschlosserarbeit leidlich ausführen kann. Der Preis für diese Arbeiten ist daher auch gesunken.

Die Schlosserarbeit hat den ehemals vorherrschenden Guß fast vollständig verdrängt, ein bemerkenswertes Beispiel für die Überwindung einer großgewerblichen Technik durch eine kleingewerbliche. Geländerstäbe, Balkongitter, Thürfüllungen, alles wurde ehemals in Gußeisen verwendet; die feinste Ware wurde aus Frankreich bezogen und vom Schlosser nur angebracht. Nachdem dieser die neue Technik sich angeeignet, bezw. eine alte, verloren gegangene wieder erworben hatte, konnte er diese Gegenstände aus dem zäheren und dauerhaften Schmiedeeisen leichter und zierlicher und darum auch billiger herstellen als die Gußware. Im Anfang, Mitte der siebziger Jahre, war der Preis für Schmiedearbeit und Guß nahezu derselbe. Für ein Stiegengeländer mit 18 bis 20 Stufen wurde 80 bis 90 Mark bezahlt. Obwohl die Muster allmählich reicher wurden, blieb der Preis doch derselbe. Jetzt wird der Stab mit 3 Mark berechnet, so daß die ganze Stiege auf 54 bis 60 Mark kommt. Das giebt eine Vorstellung von der zunehmenden Konkurrenz auf diesem Gebiete, auf welchem die zuerst thätigen Meister sich Vermögen erworben haben.

Dem Großbetriebe ist dieses Gebiet, wo jeder Architekt seine Phantasie zur Geltung zu bringen sucht, verschlossen. Auch die käuflichen Halbfabrikate wie Rosetten, Knöpfe u. s. w. sind hier, wo nach Zeichnung gearbeitet wird, nur in Ausnahmefällen zu verwenden. Dem Großbetriebe vorbehalten sind die eigentlichen Baukonstruktionen des Hoch- und Tiefbaues, Dachstühle, Brücken und dgl., schon weil ihre Aufstellung mehr Platz erfordert als die Schlosserwerkstätte bietet.

Aber auch in der Technik der Bearbeitung großer und starker Eisenstücke ist der Großbetrieb überlegen. Er hat Eisensägen und Eisenscheren, von denen erstere Eisenstäbe und Platten in jeder vorkommenden Dicke, letztere Platten bis zu 18 mm durchschneiden. (Wir denken an einheimische Großbetriebe, natürlich kommen noch viel stärkere Scheren vor.) Der Kleinbetrieb muß da mit Meißel und Hammer arbeiten; die stärksten hier vorkommenden, mit der Hand zu bedienenden Blechscheren schneiden Platten von höchstens 9 mm Dicke. Hobelmaschinen sind im Kleinbetrieb äußerst selten. In der Bauschlosserei sind sie kaum zu verwenden. Kommt einmal Arbeit vor, die deren Anwendung erfordert oder wünschenswert macht, so läßt man sie in den Maschinenfabriken ausführen. Die Hobelmaschinen des Großbetriebes arbeiten selbstthätig. Sie werden auf eine bestimmte Bahnlänge eingestellt und die ruckweise Seitwärtsbewegung des Werkzeugsupports wird durch eine automatisch wirkende Zahnradschaltung oder ähnlichen Mechanismus hervorgebracht. Sie bedürfen daher nur geringer Überwachung; ein Arbeiter bedient zwei Hobelmaschinen. Von Fräsmaschinen kommt in der Bauschlosserei nur der Zapfenfräser für Gitterstangen vor. Wer ihn nicht besitzt, hilft sich mit der Bohrmaschine, indem er selber einen Fräser macht und die Stäbe im Feuer ein wenig zuspitzt.

Die verbreitetste ausnahmslos in jeder Werkstätte anzutreffende Maschine ist die Bohrmaschine. Dem Schlosser ist sie so unentbehrlich geworden, wie dem Schneider die Nähmaschine. Sie kommt in den verschiedensten Konstruktionen als Wandbohrmaschine, freistehende Vertikal- und Horizontalbohrmaschine, Schnellbohrmaschine u. s. w., bei größerer Arbeiterzahl oft in einer Reihe von Exemplaren vor. Bei der Bohrung größerer Stücke im Großbetriebe bleibt das Werkstück fest liegen, während die Bohrspindel sich mittelst eines geeigneten Mechanismus über dasselbe hinwegbewegen läßt. Natürlich haben diese Einrichtungen nur Zweck und gewähren nur Vorteil, wo es sich um große Gegenstände und das Bohren einer großen Anzahl von Löchern, Nietlöchern u. dgl., handelt. Bei kleinen Gegenständen ist, abgesehen von der Verwendung von Motorkraft, die Technik des Großbetriebes keine andere wie die des Handwerks. Die Bohrmaschinen sind dieselben. Es kommen sogar Handbohrmaschinen auch dort zur Verwendung.

Eine vorteilhaftere Technik als das Bohren, aber nicht immer anwendbar, ist das Stanzen der Löcher. In einem für das Stanzen nicht einmal sehr günstigen Falle wurde festgestellt, daß man mit der Handstanze 400 Löcher in derselben Zeit stanzen konnte, in der 150 gebohrt wurden. Die Anwendbarkeit des Stanzens ist beschränkt, einerseits durch die Dicke

des Eisens, andererseits durch die Weite der Löcher; beides muß in bestimmtem Verhältnis zu einander stehen. Man kann nicht enge Löcher in dicke Platten oder Stäbe stanzen. Der Kraftaufwand kann durch Übersetzungen beliebig verringert werden, so daß 14 mm starkes Eisen bei 28 mm Lochweite mit der Hand leicht durchgestanzt werden kann. Bei Kraftbetrieb, welcher die Übersetzung überflüssig macht, wird im allgemeinen Zeit gewonnen, doch schwindet der Gewinn immer mehr, je dünner die Platten werden. Im Kleinbetriebe, wo es sich meistens um dünne Platten handelt, lohnt es sich selbst da, wo Maschinenkraft zur Verfügung steht, nicht, die Stanze mit der Maschine zu verbinden. Gewöhnlich ist die Lochstanze mit der Blechschere kombiniert. Außer Löchern werden hier Rosetten für Gitterverzierungen und ähnliche kleine Gegenstände ausgestanzt, sofern größere Massen davon herzustellen sind. Meistens würden die Kosten der Anfertigung eines Stanzeisens die Vorteile des Ausstanzens überwiegen, und man schlägt daher in der Regel die Blätter und Rosetten mit dem Meißel aus.

Für den Motorbetrieb vor allem geeignet ist die Bohrmaschine, die Schraubenschneidemaschine und die Drehbank, doch findet letztere in der Bauschlosserei so wenig Verwendung, daß sie selbst in sonst vollständig ausgerüsteten Werkstätten fehlt, und auch die beiden ersteren kommen nicht oft genug in Thätigkeit, um die Anschaffung eines Kleinmotors rentabel zu machen. Erfahrungsgemäß stehen die Motoren in Schlossereien den weitaus größten Teil des Jahres still, und die reinen Handbetriebe, soweit sie mit guten Werkzeugmaschinen ausgerüstet sind, sind in keiner Weise weniger leistungsfähig als die kleinen Motorbetriebe. Die größten Bauschlossereien verwenden keine Motoren.

Was das Verhältnis der Handwerksbetriebe zum Großbetriebe betrifft, so ist nach gegenwärtiger Lage der Dinge nicht abzusehen, wie irgend der Großbetrieb in die Lage kommen sollte, auf dem Gebiete der Bauschlosserei mit dem Kleinbetriebe zu konkurrieren. All die kleinen, mannigfaltigen nach Maß und Zeichnung anzufertigenden Bauteile kann der Großbetrieb unmöglich billiger herstellen oder gar anbringen, als es vom Handwerk geschieht. Das einzige Gebiet, auf dem eine Konkurrenz beider Betriebsformen statt hat, ist das der Herstellung großer Einfriedigungsgitter, und ähnlicher großer Objekte. An den Submissionen von Gittern von bedeutender Länge beteiligten sich Großbetriebe aus Frankfurt, Lothringen, Köln, Düsseldorf, Duisburg, Mülheim a. R. u. a. O. Aber auch auf diesem Gebiete ist die Überlegenheit des Großbetriebes keineswegs entschieden. Mehr als einmal ist bei Submissionen der Zuschlag Kleinbetrieben zu Teil geworden,

woraus, nach der ganzen Gestaltung des Submissionswesens, allerdings noch kein Schluß auf die Überlegenheit des Kleinbetriebes gestattet ist. Jedoch behaupten die beteiligten Kleinbetriebe, bei den Arbeiten gute Geschäfte gemacht zu haben. In einem solchen Falle handelte es sich um ein Geländer von 4500 m Länge. Für ein Feld derselben von 2 m Länge hatte ein einheimischer Großbetrieb folgende Kalkulation aufgestellt:

Eisenstäbe	5,—	Mark,
Schrauben und Nieten	0,80	=
Anstrich und Fuhrlohn	0,70	=
Arbeitslohn	2,20	=
Generalunkosten und Nutzen . . .	2,10	=
	10,80	Mark

und dieser Berechnung gemäß eingegeben. Ein Kleinbetrieb rechnete ungefähr (genau ließ sich die Berechnung nicht mehr ermitteln) folgendermaßen:

Eisenstäbe	4,80	Mark,
Schrauben	0,80	=
Nieten	1,20	=
Arbeitslohn	1,—	=
Unkosten und Verdienst	1,—	=
	8,—	Mark

und bot die Arbeit, um eventuell noch einen Konkurrenten mit demselben Preise zu überflügeln, um 7,99 Mark an. Der auffallende Unterschied des Arbeitslohnes erklärt sich daraus, daß der Kleinbetrieb die Löcher zu stanzen gedachte, um dadurch dem Großbetriebe den einzigen Vorteil derselben, das Bohren mit Maschinenkraft, abzugewinnen.

Viele andere früher vom Schlosser angefertigte Arbeiten, wie Kinderwagengestelle, Kinderschlitten, eiserne Bettstellen, eiserne Gartenmöbel u. s. w. sind allerdings in den letzten Jahrzehnten ganz oder fast ganz an den fabrikmäßigen Betrieb übergegangen. Von besonderen in einzelnen Betrieben noch heute ausgeführten zur Bauschlosserei gehörigen oder wenigstens in der Technik sich ihr anschließenden Arbeiten seien noch erwähnt: patentierte Fenstersteller, Backofenthüren, Backmulden, Straßenlaternen, Leuchter, Flaschengestelle und andere Repositorien, ferner einige Kunstschlosserarbeiten. Ein Betrieb beschäftigt sich mit der Herstellung und Installation von Blitzableitern. Die Installation von Gas und Wasserleitungen wird nur in einem Falle von einem Schlosser betrieben; im allgemeinen ist dieser neue kleingewerbliche Erwerbszweig den Blechnern zugefallen.

An Halbfabrikaten werden bezogen, außer den schon gelegentlich genannten, Schrauben und Nieten. Besonders aber ist hervorzuheben, daß der Schlosser fast sein ganzes Material in halbbearbeiten Zustande, als Platten, Stangen, Stäbe u. s. w. von den Eisenwerken erhält. Dadurch ist er entschieden im Vorteil gegenüber dem Holzarbeiter, der sein Material in viel roherem Zustande erhält und es lagern muß. Der Bauschlosser hat mit dem Ausschmieden wenig zu thun. Er kauft die Formeisen in den gerade erforderlichen Dicken und Querschnitten, vielleicht auch schon auf Länge zugeschnitten, und hat daher wenig mit Abfall zu rechnen.

Ganz anders in jeder Beziehung liegen die Verhältnisse in der Maschinenschlosserei. Die Konkurrenz des Großbetriebes ist auf diesem Gebiet recht fühlbar. Der Kleinbetrieb ist auf die, zwar nie ganz verschwindende, aber immer spärlicher werdende Nachlese nach der Ernte des Großbetriebes angewiesen. Selbst die Reparaturarbeit an Maschinen bleibt ihm nicht ganz unbestritten. Die Nähmaschinenfabriken z. B. nehmen auch Reparaturen, die bessern allerdings nur solche an selbstgefertigten Maschinen an. Da es sich hier hauptsächlich um ein Auswechseln fertiger Teile handelt, so kann die Fabrik die Arbeit viel billiger liefern als der Handwerker. Ein neuer nicht unbedeutender Reparaturzweig ist den Mechanikern aus der Einführung des Fahrrades erwachsen, der ihnen unbestritten bleibt, solange keine Fabrik am Ort oder in der Nähe ist. Die Fahrradreparatur ist regelmäßig mit Fahrradhandel verbunden.

Vom eigentlichen Maschinenbau überließ der Großbetrieb früher wenigstens das Montieren, die Einrichtung der Transmissionen, das Abdrehen der gegossenen Riemenscheiben und der Wellen dem Kleinbetriebe. Die steigende Konkurrenz hat die Maschinenfabriken neuerdings veranlaßt, auch die Transmissionen fertig herzustellen und durch eigne Arbeiter montieren zu lassen. Die Herstellung kleiner Werkzeugmaschinen, wie Drehbänke, Schrotmühlen für Brauereien u. s. w. ist ebenfalls in neuerer Zeit fast ganz an die Maschinenfabriken und Fabriken für komplete Brauereieinrichtungen übergegangen. Ein Kleinbetrieb fertigt, bis jetzt noch von großbetrieblicher Konkurrenz unbelästigt, Metzgereimaschinen, sowie Teigwagen und Backmulden für Bäcker an. Es giebt ohne Zweifel noch eine ganze Reihe kleiner Instrumente und Maschinen, die der Kleinbetrieb bei entsprechender Einrichtung ebenso billig wie der Großbetrieb herstellen könnte, jedoch giebt es wenige solche Specialitäten, die einen genügend großen und leichten Absatz haben, um einen Kleinbetrieb völlig zu beschäftigen und ihm nicht zu hohe Absatzspesen zu verursachen. Ein oder wenige Artikel werden daher in den seltensten Fällen genügen. Ist mit einigen der Anfang

gemacht, so erfordert die völlige Ausnützung der Maschinen- und Arbeitskräfte die Heranziehung von immer mehr Artikeln. Der Trieb zur Vergrößerung der Geschäfte ist natürlich überall vorhanden; es giebt keinen Handwerker, der nicht lieber mit 10 als mit 2 Gehilfen arbeitete; von einer in der Technik und Organisation des Betriebes begründeten Tendenz zur Ausdehnung derselben kann jedoch nicht überall gesprochen werden. Der kleine Bauschlosser arbeitet nicht wesentlich teuerer als der größere und es ist unter Umständen ein Vorteil der Kleinbetriebe, daß sie ohne Kapitalverluste ihre Produktion einschränken können. In dem Mechanikergewerbe dagegen besteht im allgemeinen eine Tendenz zur Expansion, und so sind auf diesem Gebiete in der That einige ehemalige Kleinbetriebe schon zu kleinen Fabrikbetrieben erwachsen, oder auf dem Wege dazu begriffen. Ein Betrieb, der ursprünglich in bescheidenem Umfange Brücken- und Fuhrwerkswagen herstellte, hat nach und nach mehr Gegenstände in seinen Bereich gezogen und fertigt jetzt außer Wagen aller Art, mit Ausnahme der kleinen Brückenwagen, die in Specialbetrieben billiger hergestellt werden können, sämtliche für die mechanische Schuhmacherei erforderlichen Maschinen samt Stanzen und Werkzeugen, ferner eiserne Schubkarren und Sackkarren an, macht kleinere Eisenkonstruktionen u. s. w. Ein anderer ehemaliger Kleinbetrieb hat sich auf die Herstellung von Brauereieinrichtungen verlegt, konstruiert vollständige Sudwerke, macht Schrotmühlen und andere kleine Maschinen und übernimmt die Installation ganzer Brauereien auch bezüglich derjenigen Einrichtungen, die im Betriebe nicht hergestellt werden.

Als Beispiel für einen im kleinen abgeschlossenen, nicht zur Großproduktion tendierenden Betrieb, welcher der Technik nach mehr zur Blechnerei und Installation hinneigt, mag ein Geschäft genannt werden, das Bierpressionseinrichtungen mit automatisch reguliertem Wasserdruck nach eignem patentierten System herstellt und montiert. Ferner wäre hier an das vielgestaltige Gebiet der Klein- und Feinmechanik zu verweisen, das wenigstens, soweit es ganz speciellen wissenschaftlichen Zwecken dient oder Gegenstände für beschränkten Absatzkreis herstellt, sehr wohl dauernd als kleingewerblich betrieben sich vorstellen läßt. Auf dem Gebiet der Elektrotechnik besteht ein Kleinbetrieb, der medizinische und zahnärztliche Apparate herstellt, und daneben elektrische Installation von Haustelegraphen u. s. w. betreibt. Wieweit die Elektrotechnik in ihrer ferneren Entwicklung dem Kleingewerbe neue Arbeitsgebiete erschließen wird, ist noch nicht mit Bestimmtheit vorauszusehen. Kleinere Installationen und Reparaturen werden sicher den Kleinbetrieben zufallen.

Die Maschinenschlosserei und Mechanik bietet der Ausnützung von

Kleinmotoren zum Betrieb von Bohr- und Schraubenschneidmaschinen, von Drehbänken, Hobelmaschinen, Schmirgelscheiben und Schleifsteinen weit ausgiebiger Gelegenheit als die Bauschlosserei. Die Mehrzahl der in der Schlosserei im weitesten Sinne verwendeten Gasmotoren und kleinen Dampfmaschinen sind auf diesem Gebiete in Thätigkeit.

Als Specialität wird neben Bau- und Maschinenschlosserei die Fabrikation von Kassenschränken vorwiegend von zwei Geschäften betrieben. Dieser Produktionszweig erfreut sich augenblicklich keiner sonderlichen Blüte; doch soll die Depression nicht bloß die kleineren, sondern auch die Großbetriebe in Frankfurt a. M., Aachen u. a. O. betreffen. „Wenn die Großbetriebe genug zu thun haben“, äußerte sich ein kleiner Kassenschrankfabrikant, „fehlt es auch uns an Arbeit nicht; denn dann brauchen jene nicht nach den kleinsten Aufträgen überall zu suchen und den Kleinen die Kundschaft wegzunehmen.“ Technisch ist der Großbetrieb dem Kleinbetriebe nicht sonderlich überlegen. Einrichtungen für einen so begrenzten und abgeschlossenen Produktionszweig lassen sich auch im kleinen schaffen. Die beiden Karlsruher Specialbetriebe besitzen Dampfmaschinen, und wenigstens der eine ist mit Metallbearbeitungsmaschinen vollständig versehen. Er besitzt außerdem eine eigene Lackiererwerkstatt. Die überschüssige Maschinenkraft nützt er aus durch eine Schleifanstalt, Maschinenreparaturen u. dgl. Die Handarbeit bleibt in der Kassenschrankfabrikation, wo es weniger auf das Quantum als auf die Sorgfalt und Exaktheit der Arbeit ankommt, die Hauptsache. Arbeitsteilung, soweit sie überhaupt möglich ist, läßt sich auch im kleineren Betriebe durchführen. Mantel, Thür, Fuß und innere Teile können von vier verschiedenen Arbeitern ausgeführt werden. Die Überlegenheit der größeren Betriebe beruht nicht auf Produktionsvorteilen und die Generalunkosten sind hier eher größer als kleiner als im Kleinbetriebe. Den Ausschlag giebt auf diesem vertrauenerheischenden Gebiete das Renommee, das auch die Preise bestimmt. Die Preise der Großbetriebe sind nicht niedriger sondern höher als die der Kleinbetriebe. Gefeilscht wird nur mit diesen letzteren.

Dem Umfange nach bedeutender als die Kassenschrankfabrikation ist die Herdfabrikation. Es giebt wenig Schlossereien, die nicht wenigstens gelegentlich im Winter oder sonst bei Mangel an anderer Arbeit Kochherde herstellen ließen. Als sehr lohnend gilt diese Arbeit nicht für den, der nur bei Gelegenheit einzelne Stücke anfertigt[1]. Günstiger dagegen stellt sich die

[1] Vergl. jedoch die Kalkulation unten, die mit den Klagen wenig in Einklang steht.

Rechnung für diejenigen Betriebe, welche die Herdfabrikation entweder ausschließlich oder doch in größerem Umfange betreiben. Größere Herrschafts-, Hotel- und Anstaltsherde werden auch von solchen Betrieben nicht verschmäht, die minder profitable Arbeit abzuweisen pflegen. Die kleinen Herde dagegen leiden unter der Konkurrenz der schmiede- und gußeisernen Fabrikherde, die in jeder Eisenhandlung feil gehalten werden.

Die Einrichtung für die Herdfabrikation ist eine einfache. Bohrmaschine und Blechschere sind die einzigen Hilfsmaschinen. Das Schleifen der Herdplatten bei feinerer Ware wird von der Maschinenfabrik besorgt. Es wäre dazu ein Motor von mindestens 3 Pferdekräften notwendig. Die Herdplatten selber sind aus Gußeisen, möglichst leicht mit verstärkten Rändern. Der billigere Bezug derselben in großen Partien ist ein Hauptvorteil der Specialbetriebe. Im übrigen besteht der Herd, abgesehen von den messingnen Knöpfen und Stangen sowie den in Weichguß hergestellten Kloben, in denen die Thürzapfen sich drehen, ganz aus Schmiedeeisen. Die vier Seitenplatten werden mit der Blechschere in ihren geraden Kanten ausgeschnitten; die geschweiften Kanten sowie die Öffnungen für die Thüren und den Aschekasten werden mit dem Meißel ausgehauen. Die Platten werden durch vier Eckleisten zusammengehalten und mit diesen vernietet. Die Thürbleche werden durch abgeschliffene Rahmen eingefaßt. Das Ausmauern besorgt entweder der Meister selbst oder ein Hafner. Das Rohr wird auf der Rundmaschine gebogen und gefalzt. Das sog. Wasserschiff aus Kupfer, Weißblech oder emailliertem Blech wird regelmäßig vom Schlosser mitgeliefert.

Der Vorteil des Specialbetriebes besteht außer im billigeren Massenbezug der Platten und anderen Halbfabrikate vor allem in der einseitigen Schulung der Arbeiter, die keine andere Arbeit kennen. Die Nennung der Nummer genügt dem Arbeiter als Anweisung. Für jeden der gangbaren Herde sind Schablonen vorhanden. Es werden in der Regel 4 bis 6 Herde gleicher Nummer gleichzeitig angefertigt. Die Arbeit verteilt sich auf 2 Arbeiter; einer macht den Kasten, ein anderer die Thüren und kleineren Teile. Von 2 Arbeitern kann ein Familienherd in einem Tage hergestellt werden. Ein ungeübter Arbeiter braucht die doppelte Zeit.

Die wesentlichste Konkurrenz, welche die Schlosserherde zu bestehen haben, ist die der Rastatter Herdfabriken. Die rein gußeisernen Herde aus Darmstadt sind in Karlsruhe wenig in Gebrauch.

In Rastatt bestehen 3 Fabriken, zwei große und eine kleine, welche erstere Herde aller Arten, von der gewöhnlichen Marktware bis zu den feinsten mit vernickeltem Eisen und Kachelbelag, von den kleinsten Familien-

herden bis zu den größten Anstaltsherden, ferner Konditoreiöfen, Waschkessel, Wärmschränke, Kafferöster und Backmulden herstellen. Beide verraten ihren kleingewerblichen Ursprung noch durch ihre Verbindung mit Läden, in denen Haushaltungsgegenstände der Blech= und Eisenwarenbranche feil gehalten werden.

Die Rastatter Fabrikation führt ihre Entstehung zurück auf die Zeiten, wo Rastatt Bundesfestung war und teilweise österreichische Besatzung hatte. Die ersten Fabrikarbeiter waren hier österreichische Soldaten, welche von den Offizieren um 45 kr. Tagelohn zur Verfügung gestellt wurden. Auf dieser Basis entwickelte sich das Geschäft. Die ersten Herde hatten mit den jetzt gangbaren wenig gemein. Es war nicht eine Schlosserei, sondern eine Blechnerei, aus der die erste Fabrik im Jahre 1863 hervorging, und die Technik der Herstellung entsprach ganz der des letzteren Gewerbes. Die Herde waren viel leichter als die heute gangbaren, die Platten nicht mit den Eckleisten vernietet, sondern in Falze geschoben. Auch in Karlsruhe konkurrierten damals noch die Blechner mit den Schlossern in der Herdmacherei. Jetzt hat der Schlosserherd den der Blechner überall verdrängt.

Die älteste Fabrik hat seit ihrer Begründung 80 000 Herde geliefert. Augenblicklich stellt sie jährlich 5500 Herde her, ca. 20 pro Tag. Das Absatzgebiet ist außer Baden die Schweiz und Norditalien; der frühere Absatz nach Frankreich ist sehr eingeschränkt und kein direkter mehr. Eigentümliche Zollverhältnisse — es gehen die teuren Herde mit Kachelbelag als Thonware zu einem billigeren Satze ein als einfache schmiedeeiserne Herde — beeinflussen die Produktion für die Schweiz. Zur Erleichterung der Einfuhr besitzt die eine Fabrik in Zürich eine Montierwerkstätte. Die meisten Herde werden an Wiederverkäufer abgegeben, welche bei den kleineren in Massen hergestellten Herden einen Rabatt von 35 % erhalten, außerdem ein Skonto von 5 %. Bei den großen, meistens nur auf Bestellung gemachten Herden beträgt der Rabatt 15 %.

Die Herdplatten werden, wie im Kleinbetriebe, von einer Eisengießerei bezogen; das Schleifen derselben wird jedoch in der Fabrik selbst besorgt, durch eine mit Dampfkraft getriebene Specialmaschine. Die Dampfkraft wird ferner benützt, die Thürrahmen und Eckleisten vermittelst Schmirgelscheiben zu schleifen und zu polieren. Im Kleinbetriebe geschieht dieses mit Hilfe von Feilen und Schmirgelpapier. Das Vernickeln dieser Teile geschieht nicht in der Fabrik; wohl aber besitzt diese eine eigne Kupferschmiede zur Herstellung der Wasserschiffe. Die übrige Arbeit vollzieht sich wie im Kleinbetriebe. Die Montierwerkstätte ist von der Maschinenwerkstätte vollständig gesondert, sogar die Bohrmaschinen werden hier mit der

Hand betrieben. Der einzige Unterschied vom Kleinbetriebe besteht in der viel weiter durchgeführten Arbeitsteilung. Jedes kleine Stück, soweit es sich absondern läßt, wird durch einen besonderen Arbeiter in Accord hergestellt, wie aus der folgenden Kalkulation zu ersehen ist. Im Interesse dieser Arbeitsteilung weicht die Konstruktion der Herde insofern von der der Schlosserherde ab, als der Bratofen nicht fest mit dem Mantel verbunden wird, sondern zum Ausziehen eingerichtet ist.

Ein Herd mit ungeschliffener Platte von 88 auf 63 cm Größe und von einem Gesamtgewicht von 150 kg mit Bratofen und Wasserschiff aus Weißblech berechnet sich im Fabrikbetriebe folgendermaßen:

Eisen (Schmiede- und Gußeisen) 72 kg à 18 Pfennige[1])		12,96	Mark,
Weichguß		0,36	"
4 Schrauben		0,17	"
3 Knöpfe à 17 Pfennige		0,51	"
Schiff, 2,4 kg Weißblech		2,64	"
Arbeitslohn für Montieren	1,30		
" " Aushauen	0,40		
" " Bratofen	0,15		
" " Bratofenthür	0,33		
" " Feuerthür	0,09		
" " Aschenkasten	0,08		
" " Putzthür	0,09		
" des Maurers und Anstreichers nebst Material	1,20		
" " Tagelöhners	0,30		
Arbeitslohn insgesamt		3,94	"
Generalunkosten		2,62	"
Summe der Kosten:		23,20	Mark.

Der Ladenpreis des Herdes beträgt 45 Mark. Bei einem Wiederverkäuferrabatt von 35 % und event. Skonto von 5 % erhält die Fabrik jedoch nur 27 bis 29 Mark.

Im Karlsruher Klein- (nicht Special-) betrieb wird ein ähnlicher Herd von 90 auf 60 cm Plattengröße folgende Kosten[1] verursachen:

---

[1] Der Eisenpreis ist in Wirklichkeit niedriger. Der der Kalkulation gewohnheitsmäßig zu Grunde gelegte ist ein Durchschnittspreis unter Berücksichtigung des Abfalles u. s. w.

[2] Diese Kostenberechnung sowie die obige sind den Kalkulationsbüchern der Betriebe entnommen.

Gußeisen 27 kg à 20 Pfennige	5,40	Mark,
Schmiedeeisen und Blech 45 kg à 16 Pfennige	7,20	„
Messing und Nieten	1,30	„
Schrauben und Lack	0,70	„
Sparrost	3,80	„
Ausmauern nebst Material dazu	1,20	„
Arbeitslohn des Schlossers	8,00	„
Wasserschiff aus Weißblech	4,20	„
Für Werkstatt und Werkzeugabnutzung . .	2,20	„
	34,00	Mark.

Der Verkaufspreis beträgt im günstigen Falle 50 Mark, der Gewinn also dann 47% der Kosten. Es ist schwer, dieses Resultat mit der landläufigen Behauptung, daß an Herden wenig verdient werde, in Einklang zu bringen. Es werden uns allerdings auch Kostenberechnungen vorgelegt, die zu wesentlich ungünstigeren Ergebnisse führten, doch waren in diesen ad hoc gemachten Aufstellungen Fehler leicht nachzuweisen. Was die Berechnung des Materials betrifft, so stimmen obige beiden Kalkulationen sehr gut überein. Die zweite berücksichtigt nicht den Abfall, doch wird dieses das Resultat nicht sehr wesentlich ändern. Der große Unterschied im Arbeitslohne ist in den Produktionsverhältnissen wohlbegründet. Hier dürfte der Ansatz des Kleinbetriebes sogar eher zu niedrig als zu hoch sein. Er wird von anderer Seite um 3 Mark höher angegeben. Bei noch kleineren Herden, von der Größe 75 auf 51 cm der Platte, ist übrigens der Verdienst erheblich geringer. Die Kosten belaufen sich, nach derselben Quelle, der obige Kalkulation entstammt, auf 26 Mark und der Verkaufspreis ist 30 Mark, der Gewinn also nur reichlich 15%. Man sieht wiederum, wie unzulässig es ist, aus dem Gewinn bei einzelnen Artikeln allgemeine Schlüsse zu ziehen. Dennoch wird man behaupten dürfen, daß der Kleinbetrieb im allgemeinen noch mit dem Fabrikbetriebe auf diesem Gebiete durchaus konkurrenzfähig ist, zumal bei großen Herden, wo auch im Fabrikbetriebe der Arbeitslohn einen bedeutenden Anteil an den Kosten hat. Ein Herd von 178 auf 90 cm Plattengröße mit 4 Bratöfen und kupfernem Schiff, wird nach Abzug des üblichen Rabattes an Schlosser geliefert für 185,25 Mark. Die Kosten betragen im Großbetriebe für

Eisen 500 kg à 18 Pfennige		90,00	Mark,
sonstiges Material		7,00	„
Schiff: Material 11½ kg . .	17,25		
Hahn	6,00		
Arbeitslohn	6,00		
		29,25	„
		126,25	Mark.

Es bleibt darnach eine Differenz von 59 Mark zwischen dem Bezugspreis von der Fabrik und dem Materialpreise, um welche der Schlosser den Herd sehr wohl auch selber herstellen kann, während er einen kleinen Herd billiger von der Fabrik bezieht als er ihn selber anfertigt.

Zum Beweis, wie wenig gesetzmäßig die Preise sich bilden, seien hier aus den Preiskuranten einer Rastatter Fabrik, und zweier Kleinbetriebe, eines Specialbetriebes und einer Bau- und Herdschlosserei, einige Preise für angenähert gleich große Herde nebeneinander gestellt. Die Verschiedenheit der Qualität konnte natürlich nicht genau abgewogen werden.

Größe cm	Fabrikbetrieb Mark	Größe cm	Schlosserei Mark	Größe cm	Specialbetrieb Mark
77/60	42	85/56	40	82/52	50
88/63	45	90/60	50	90/60	65
95/63	48	—	—	95/65	75
107/71	60	110/70	80	108/68	115
119/82	70	122/79	125	120/75	140

Es geht aus diesen Preisangaben die, auch durch Beobachtungen auf anderen Gebieten bestätigte Erfahrungsthatsache hervor, daß die Konkurrenz zwischen Groß- und Kleinbetrieb einerseits und die zwischen Kleinbetrieben unter einander andererseits von ganz verschiedener Art ist. Der auf Massenproduktion und Massenabsatz angelegte Großbetrieb sucht den Markt zu erobern durch Unterbietung der Kleinbetriebe. Seine Überlegenheit äußert sich in den niedrigeren Kosten und dem entsprechend niedrigen Preise der Ware. Der Kleinbetrieb denkt nie an Eroberung des Marktes, und der besser situierte, vorteilhafter produzierende Kleinbetrieb bethätigte seine wirtschaftliche Überlegenheit nicht im Herabsetzen, sondern im Festhalten der höheren Preise und sucht eine wohlhabendere Kundschaft durch reichere Auswahl und solidere oder elegantere Ausführung seiner Arbeit zu fesseln. Das Drücken der Preise ist immer Sache der kleinen und kleinsten Geschäfte.

Im Anschluß an die Schlosserei mögen über die Messerschmiederei und Feilenhauerei, die mit 3 bezw. 4 Betrieben vertreten sind, einige Angaben folgen.

Die Messerschmiede bedürfen unbedingt eines kleinen Motors für die viele Schleifarbeit, die teils an neuen Produkten, zum weitaus größten Teil jedoch als Reparaturarbeit an Messern und Werkzeugen vorkommt. Die Reparatur ist überhaupt der wesentlichste Teil der Arbeit des Messerschmiedes.

An Neuarbeiten verbleiben ihm nur, auf die Dauer, wie er selber überzeugt ist, gewisse specielle Instrumente und Werkzeuge, die in zu geringer Menge gebraucht werden, als daß fabrikmäßige Produktion für sie lohnend wäre. So betreibt die eine Messerschmiede die Herstellung von Hufmessern und von Fasselringen als Specialität. Ferner werden Gärtnermesser, Sattlermesser, Buchbindermesser, überhaupt die von Handwerkern benützten besonders geformten und besonderen Zwecken dienenden Messer meistens kleinbetrieblich hergestellt. Wo es sich um Dutzendware handelt, vermittelt der Messerschmied nur den Handel mit der Fabrik. In der Regel steht er mit einer soliden Fabrik in Verbindung, welche denjenigen Waren, für die er Garantie übernehmen will und kann, seinen Stempel aufdrückt. Der Firmenstempel ist also kein Zeichen eigner Fabrikation.

Die fabrikmäßige Schundproduktion nimmt bei Schneidewerkzeugen einen besonders breiten Raum ein. Die ebenso billige als schlechte Ware wird in Bazaren, Kurzwarenhandlungen, Buchbindereien u. s. w. verkauft. In der Schleifarbeit machen die hausierenden Schleifer dem ansässigen sehr unliebsame und nicht sehr solide Konkurrenz.

Der Feilenhauer ist noch in viel höherem Grade als der Messerschmied bloßer Reparaturarbeiter. Die Anfertigung einer neuen besonders geformten Feile für Bildhauer etwa, kommt im Jahre vielleicht ein oder zwei mal, vielleicht auch gar nicht vor. Das Aufhauen alter Feilen für Fabriken und Handwerker ist daher fast die einzige Beschäftigung des Feilenhauers, und nicht einmal diese Reparatur führt er ganz aus; das Abschleifen der alten Feile, das Maschinenkraft erfordert, läßt er von einer Fabrik ausführen. Er selber glüht nur die Feile oder Raspel aus, haut sie mit Hammer und Meißel auf und härtet sie dann wieder im Härteofen.

Die Feilen werden in hausindustrieller Betriebsweise in Westfalen, besonders in oder um Remscheidt hergestellt. Es ist nicht wahrscheinlich, daß die Produktionskosten so sinken werden, daß das Aufhauen sich gar nicht mehr lohnt, da eine Feile mehrmals aufgehauen werden kann und die Kosten des Aufhauens etwa $^1/_8$ des Neupreises betragen. Die Meisterlöhne sind, wie überall, infolge unsinniger Konkurrenz auf ein Minimum gesunken.

17. Blechner und Installateur.

Die fast immer mit der Installation von Gas- und Wasserleitungen verbundene Blechnerei hat seit den vierziger Jahren eine auffallende Vermehrung der Zahl der Betriebe erfahren. Es kamen auf ein Geschäft

im Jahre	1842	1861	1882	1893	
	2500	970	870	ca. 1000	Einwohner.

Die größte relative Zunahme fällt hiernach in die Zeit von 1842 bis 1861; im letzten Jahrzehnt hat die Zunahme nicht mit der der Bevölkerung gleichen Schritt gehalten. Das Anwachsen der Zahl der Betriebe erklärt sich aus der zunehmenden Arbeitsgelegenheit in der Baublechnerei, inbesondere aus der gänzlich neu hinzugekommenen Installation. Die Verluste, die auf anderer Seite die Blechnerei erlitten, indem die Weißblecharbeit größtenteils an Fabriken und Specialbetriebe überging, sind dem gegenüber geringfügig. Zum Teil wurde, wirtschaftlich wenigstens, dieser Ausfall durch den Handel mit Weißblechware ausgeglichen, soweit dieser den Blechnern verblieben ist. Von 78 Blechnereien sind 14 mit Läden verbunden. Über die Konkurrenz des Großgewerbes wird nur in speciellen Fällen, über die der „Pfuscher", die den Preis verderben um so mehr geklagt. Die kleinen sog. „Pfuscher" wiederum beklagen sich über die größeren Geschäfte, denen die beste Kundenarbeit zufällt, und die den kleinen, mitten im Preiskampf stehenden Meister gar zu gering schätzen. „Würden wir nicht," erklärt ein kleiner, doch solider Meister, „billigere Preise machen als die Großmeister, die überall voran sind, dann würden wir nichts zu thun haben." Es kommt vor, daß größere Geschäfte Arbeiten übernehmen, und sie an kleine weiter vergeben.

Die Herstellung von Lampen ist vollständig an den Fabrikbetrieb übergegangen, die der Weißblechware hat sich auf Fabriken und kleine ländliche Specialbetriebe verteilt. Durch das Aufkommen der emaillierten Blechware hat die Verwendung von Weißblech überhaupt eine bedeutende Einschränkung erfahren. Die lackierten Blechwaren werden, da die Herstellung des Lacküberzuges Trockeneinrichtungen erfordert, die nur im größeren Maßstabe vorteilhaft auszuführen sind, ausschließlich in Fabriken gemacht, die ordinäre unlackierte Ware dagegen wird in Massen in kleinen ländlichen Betrieben, so in Schönau bei Heidelberg, wo Frauen und Kinder mitarbeiten, hergestellt und auf den Messen in den sog. 30-Pfennig-Ständen feil gehalten. In den Läden ist diese Ware, deren Preis der Qualität entspricht, gar nicht zu erhalten. Die Blechner fertigen Weißblechwaren in der Regel nur auf Bestellung an, sei es weil es sich um Gegenstände handelt, die im Handel gar nicht zu erhalten sind, sei es weil der Besteller eine bessere Qualität wünscht. Gepreßte Deckel, Siebplatten für Kaffeemaschinen oder Gießkannenbrausen und andere Halbfabrikate werden dann von der Fabrik bezogen. So werden z. B. die starken Gießkannen für Mälzereien meistens in den Kleinbetrieben gemacht. In der gewöhnlichen Marktware

konkurrieren mit den Fabriken nur jene Kleinbetriebe, in denen der Meister mitarbeitet und den von ihm selber verdienten Arbeitslohn zum Gewinn rechnet. In solchen Betrieben, die jedoch vereinzelte Ausnahmen bilden, übersteigt das Einkommen des Meisters das eines älteren Gesellen kaum. Es werden dort auch die kleineren Schwarzblechartikel wie Kohlenfülleimer und dergl. für den Wiederverkauf hergestellt. Die Kalkulation solcher Meister besteht lediglich in der Addition der baren Auslagen für Material. Die Differenz zwischen Materialkosten und dem Verkaufspreis gilt als Gewinn. Als Beispiel möge die Berechnung eines Kohlenfülleimers mitgeteilt werden:

$2^1/_2$ kg Schwarzblech à 18,5 Pfennige . .	0,46	Mark,
1 Griff aus Schmiedeeisen	0,05	"
Lack zum Anstrich	0,15	"
Summe	0,66	Mark.

Der Verkaufspreis an die Wiederverkäufer beträgt 1,10 bis 1,20 Mark. —

Ein kleiner Betrieb für bessere Weißblecharbeit ist vorhanden, der aufs vollständigste mit den nötigen Werkzeugmaschinen, meist amerikanischen Ursprungs, ausgerüstet ist und in Bezug auf Sauberkeit und Solidität der Arbeit allen Anforderungen genügt. Die Produkte sind kleine praktische Gebrauchsartikel für Gewerbe und Haushalt wie Ölkannen mit Verschlußmechanismus, automatische Abfülltrichter, Bettwärmflaschen eigner Konstruktion, Nachtlämpchen, kleine Buttermaschinen für den Haushalt und andere ähnliche eigner Erfindung entsprungene oder wenigstens mit eigenartigen Verbesserungen versehene Gegenstände. Soweit diese Gegenstände ganz aus Weißblech bestehen, und zur Herstellung nicht Halbfabrikate aus Guß oder anderen Stoffen notwendig sind, die in erwünschter Weise nach Muster von den Fabriken zu erhalten oft mit nicht geringen Schwierigkeiten verbunden ist, ist ein solcher Betrieb in Bezug auf die Produktion den Fabriken durchaus ebenbürtig. Diese können auch nicht vollkommener mit Werkzeugmaschinen für derartige Produkte ausgestattet sein, bei denen Motoren gar nicht mit Vorteil zu verwenden sind. Was den Kleinbetrieb auf diesem Gebiete hemmt, ist allein seine Abhängigkeit von den Wiederverkäufern, die den Preis unverhältnismäßig herabdrücken, um selber hohe Verkaufsprozente aufzuschlagen. So muß der Produzent Ausstechformen für Lebkuchen für 4 Pfennige liefern, die für 10 Pfennige das Stück verkauft werden, und ebenso beträgt bei den anderen Artikeln der Händlergewinn oft 100 und mehr Prozent. Die Verkaufsläden von Haushaltungsartikeln wenden sich nur ausnahmsweise direkt an den kleingewerblichen Produzenten. Sie machen ihre Bestellungen bequemer bei den Reisenden der Fabriken und Engroslager, erhalten also die Produkte des Kleinbetriebes aus zweiter Hand. Mit Recht

erblicken diese Handwerker ihre einzige Rettung in der Errichtung von Verkaufsmagazinen für kleingewerbliche Ware.

Bevor wir uns den weiteren Zweigen der Blechnerei zuwenden, sei auf die Technik dieses Gewerbes ein Blick geworfen, die durch Einführung einer Reihe von Hilfsmaschinen in den letzten Jahrzehnten verändert wurde. Im ganzen ist die Umgestaltung der Technik in der Blechnerei weniger tiefgreifend als in anderen Zweigen des Kleingewerbes. Auch der Großbetrieb verwendet elementare Kraft nur in beschränktem Umfange, im Kleinbetriebe ist für sie nirgends ausreichende Verwendung. Die einzige kleingewerbliche Technik, die zur Anwendung eines Kleinmotors Veranlassung geben könnte, wäre das Drücken von Zinkkugeln und anderen in Rotationskörpern bestehenden Zinkornamenten auf der Drehbank. Jedoch wird diese Arbeit meistens Specialbetrieben überlassen. Ein einheimischer kleinerer Specialbetrieb für Bauornamente verwendet bis jetzt auch für die Drehbankarbeit noch keinen Motor. Die übrigen in der Blechnerei verwendeten Maschinen sind zur Hauptsache nur verbesserte Werkzeuge. In jeder Werkstatt findet sich die Rundemaschine zum Biegen von Ofenrohren, Dachkanälen und Abfallrohren für das Regenwasser. Sie besteht aus einem System von Eisenwalzen und hat die ehemals gebräuchliche einfache Holzwalze, um die das Blech mit der Hand gewickelt wurde, ersetzt. Der Anfänger kommt zur Not immer noch mit der alten Technik aus, sie ist sogar in einzelnen Fällen vorteilhafter. Die Wulstmaschine zum Biegen dünner röhrenförmiger Wulste an Dachrinnen und ähnlichen Gegenständen war in einfacher Form schon dem älteren Handwerker bekannt. Die Rundemaschine kann auch als vorläufiger Ersatz der Abbiegemaschine dienen. Ein Einschnitt in einer der Walzen derselben erlaubt auch mit dieser Kanten abzubiegen und zu falzen. Die eigentliche Abbiegemaschine ist nur in der Regel von doppelter Länge (2 m) und daher vorteilhafter, auch etwas einfacher in der Handhabung. Die eine Walze der Rundemaschine hat außer dem Längseinschnitt zum Abbiegen, auch ringsum verlaufende Einschnitte, welche beim Herstellen von Verstärkungswulsten (Sicken) oder beim Einlegen von Draht Dienste leisten können, und so eine besondere Sicken- und Drahteinlegemaschine ersparren, die übrigens in der Baublechnerei selten zur Verwendung kommt. Auf diese Art kann sich der Anfänger behelfen, bis ihm die Anschaffung vollkommner Werkzeuge nach und nach möglich wird, und es ist eine keineswegs unerhörte Erscheinung, daß ein tüchtiger und sparsamer Arbeiter sich in einigen Jahren empor arbeitet. Dem Verfasser sind mehrere derartige Fälle, einer aus neuester Zeit, genauer bekannt.

Außer den schon genannten Maschinen und Werkzeugen kommen noch

die ebenfalls nicht unersetzliche Blechschere für langen geraden Schnitt — die kleine Handschere kann ihre Stelle vertreten — sowie für Weißblecharbeit die Cirkularschere, die Brödel- und die Nahtfalzmaschine vor. Endlich seien noch Falzzudrückmaschine, Stanzen und Pressen zur Herstellung von Zinkornamenten und Deckeln aus Weißblech, Lochstanze und Bandeisenschere erwähnt. Manche dieser Maschinen sind in zweckmäßiger Weise mit einander kombiniert. In mehreren größeren Blechnereien werden Gasgebläse zum Löten als sparsamer und reinlicherer Ersatz für das Kohlenfeuer gebraucht.

Außer der schon erwähnten Zinkornamentenfabrikation kommt als Produktionszweig eines Specialbetriebes die Herstellung von Badewannen und Badeöfen, verbunden mit der Installation vollständiger Badeeinrichtungen, vor. Es ist dies ein Gebiet, auf dem das Kleingewerbe mit Fabriken konkurriert. In Heidelberg, Göppingen, Düsseldorf, Dresden u. a. O. finden sich Fabrikbetriebe für Badeeinrichtungen, welche ihre Produkte an Blechnereien und Handlungen absetzen. Die schon bei anderen Gelegenheiten erwähnte Durchkreuzung der Absatzgebiete, daß einheimische Blechner von auswärts beziehen, während der einheimische Specialbetrieb auswärtige Kunden hat, soweit er nicht unmittelbar an die Konsumenten sich wendet, ist auch auf diesem Gebiete zu beobachten. Viele, vielleicht die meisten Badewannen werden von seiten der gewöhnlichen, nicht für dieses Specialgebiet besonders eingerichteten, Blechner von den Fabriken bezogen. Die gewöhnlichen Blechnerwannen unterscheiden sich von den in Fabriken und Specialgeschäften hergestellten durch geringere Eleganz der Form und der Ausführung. Die Randwulste sind bei jenen nur glatt an den Rand angelötet, während bei diesen der Rand der Wanne selber zu einer breiteren Rundung ausgeholt ist, an die dann erst die Wulst angelötet wird. Den Mangel an Eleganz sucht dafür die gewöhnliche Wanne durch größere Solidität zu ersetzen; das verwendete Zinkblech wird von den Blechnern immer um einige Nummern stärker gewählt als von den Fabriken. Die Fabrikwannen wiederum sind manchmal mit besonderen aufgelöteten, zugleich als Verzierung dienenden Verstärkungen versehen.

Abgesehen von der Herstellung des Randes mittels einer besonderen Ausholmaschine ist die Anfertigung der Badewannen in den verschiedenen Betrieben nicht wesentlich verschieden. Die Lötarbeit insbesondere ist überall dieselbe, und reine Handarbeit. Den Großbetrieben, die natürlich neben Badewannen zahlreiche andere Blechwaren herstellen und deren Abteilung für Badewannen in der Regel nicht größer sein dürfte als ein kleiner Specialbetrieb, kommt die Maschinenkraft nur beim Polieren des Randes, vielleicht auch beim Ausholen zugute. Daneben haben sie, wie auch die

Specialbetriebe, den Vorteil eines etwas billigeren Materialbezuges dadurch, daß sie die Zinkwandungen, gegen eine Preiserhöhung von 4 % über den Grundpreis, fertig zugeschnitten vom Walzwerk beziehen, während der Kleinbetrieb außer mit der Arbeit des Zuschneidens auch mit dem Abfall zu rechnen hat, den er nur zu einem Drittel des Ankaufspreises verwerten kann. Die Randwulste können vom Kleinbetrieb fertig bezogen werden; es bleibt ihm dann nur das Biegen derselben, nach alter Technik mittels Kolophoniumfüllung, nach neuerer über Drahtspiralen. Im Groß- und Specialbetriebe werden die Wulste auf der Ziehbank hergestellt.

Über die Herstellungskosten in den verschiedenen Betrieben wurde von einem Gewerbtreibenden folgende, wohl etwas schematisierte Übersicht gegeben:

	Kleinbetrieb Mark	Specialbetrieb Mark	Großbetrieb Mark
Zink Nr. 16 22 kg à 0,48 Mark . .	10,56	10,56	10,56
Abfall 2 kg	0,96	—	—
Überpreis für Zuschneiden 4 % . . .	—	0,44	—
Lötzinn 1 kg	2,40	2,40	2
Sonstige Lötmaterialien (Kohle, Gas) .	1,20	1,20	1
Holzboden	2	2	1,50
Putzmaterial	0,80	0,80	0,60
Material insgesamt	17,96	17,40	15,66
Arbeitslohn	9	6	4,50
Kosten insgesamt	26,92	23,40	20,16

Der Verkaufspreis der berechneten Badewanne wurde nicht angegeben. Der Aufschlag für Generalunkosten und Gewinn ist für den Specialbetrieb mindestens 25 %. Der Großbetrieb hat höhere Generalunkosten, begnügt sich aber bei seinem größeren und schnelleren Umsatze mit einem geringeren Gewinne. Überboten in Bezug auf Niedrigkeit des Preises werden beide von einem, auch auf diesem Gebiete konkurrierenden Betriebe der oben bezeichneten Art, bei welchen der Arbeitslohn gar nicht unter den Kosten vorkommt. Der Mitbewerb solcher Geschäfte scheint den größeren, mit Unternehmergewinn rechnenden Geschäften mehr Verdruß zu bereiten als der der Großbetriebe. Die Unterschiede der Arbeitslöhne zwischen Klein- und Specialbetrieb erklärt sich aus der größeren Schulung der Arbeiter in letzterem, zwischen Special- und Großbetrieb zumeist aus dem hier durchführbaren Accordlohn-System. Der kleine Specialbetrieb ist zu einer wechselnden Beschäftigung seiner Arbeiter genötigt, und kann daher keine Accordlöhne machen.

Eine andere, mehrfach vorkommende, jedoch nie in solchem Umfange betriebene Specialität, daß sie einen ganzen Betrieb vollständig in Anspruch nimmt, ist die Herstellung von Eisschränken. Nach Karlsruhe liefernde Fabriken in diesem Artikel bestehen u. a. in Aschaffenburg und Dresden. Bezüglich der Herstellung der Holzkasten haben die hiesigen Betriebe mit den Fabriken ohne Zweifel gleich günstige Produktionsbedingungen, wenn sie, wie es geschieht, dieselben von Landschreinern anfertigen lassen. Die Ansprüche dieser überschreiten, wie wir oben sahen, die von Fabrikarbeitern nicht. Die innere Zinkblechauskleidung wird in etwas stärkerem Material und etwas solider ausgeführt als bei der Fabrikware, und so ist, selbst bei höherem Preise, eine Konkurrenz mit dieser nicht ausgeschlossen, zumal die importierten Schränke mit einer Fracht von mindestens 3 Mark belastet sind.

Endlich sei als eine eigentlich in das Gebiet der Weißgießerei schlagende, jedoch von einem Blechner im Nebenbetrieb ausgeübte Specialität der Guß von Siphons erwähnt. Sie dienen zum luftdichten Abschluß der Küchenabgußröhren gegen die aus der Kanalisation aufsteigenden Dünste, und gehören der Blechnerei insofern an, als sie regelmäßig von Blechnern angebracht werden.

Damit betreten wir das weitaus bedeutsamste Gebiet des Blechnergewerbes, das der Bauarbeit. An einem gewöhnlichen, dreistöckigen Wohnhaus, mit sechs bis acht Zimmern in jedem Stock, beläuft sich die Blechnerarbeit auf 700 bis 800 Mark, dazu kommt die Installation mit einem Betrage von 200 bis 300 Mark, bei kleinen Preisen. —

Die hauptsächlichsten bei Bauten vorkommenden Blechnerarbeiten sind aus folgender Zusammenstellung zu ersehen. In der ersten Rubrik stehen die Preise der ehemaligen Blechner- und Installateurinnung vom Jahre 1891, die von den besseren Geschäften noch aufrecht erhalten werden und als ortsübliche gelten; in der zweiten Rubrik stehen die von einem Kleinmeister ebenfalls als ortsüblich bezeichneten Preise, die noch keineswegs minimal sind. Sie wurden von einem größeren Geschäfte meistens als noch auskömmlich bezeichnet.

(Siehe Tabelle auf folgender Seite.)

Von den genannten Arbeiten kommt der größte Teil an jedem Wohnhaus vor. Natürlich sind die Dacharbeiten von der Art der Bedachung, ob gewöhnliche flache Ziegel, Falzziegel oder Schieferdach, abhängig, auch von dem Reichtum und der Solidität der Architektur. Bei reicheren Bauten geben in der Regel die Zinkornamente an Mansardengiebeln und Thürmchen, als Mauerbekrönungen und Firstverzierungen reichliche Beschäftigung. Es wird zugestanden, daß in den letzten Jahrzehnten infolge der reicheren und

Nr.	Gegenstand	Einheit	Mark	Mark
1	Halbrunde Dachkanäle von Zinkblech Nr. 11, 25 cm Abwickl.	lauf. m	1,80	1,50
2	" " " " " 13, 33 " "	" "	2,30	2,20
	Zuschlag für Wassernase	" "	0,30	—
3	Profiliert. Simakanal mit Wassernase von Zinkblech Nr. 14	" "	4,50	4,—
4	Abfallröhren mit Schwanenhals und Winkeln, sowie Wulsten über den Rohrschellen 87 cm weit, Zinkblech Nr. 11 (Kanaleisen und Rohrschellen werden besonders berechnet)	" "	1,85	1,50
5	First- und Gratblech von verzinktem Eisenblech Nr. 22 33 cm breit	" "	1,80	1,70
	Verzinkte Übereisen mit Firstnägeln u. Bleilaschen zu 5	Stück	0,30	0,15
6	Kehlblech mit Wasserfalz aus verzinktem Eisenblech Nr. 22, 33 cm breit	lauf. m	1,80	1,70
7	Seiten- und Ortgangblech Nr. 12, 25 cm breit . . .	" "	1,80	1,50
8	Oberlicht- und Kamineinfassung von Zinkblech Nr. 12	qm	5,50	4,30
9	Abdeckung von kleinen Dachflächen, Dachanschlüssen und Verkleidungen von Zinkblech Nr. 12	"	6,50	4,50
10	Dachfenster zum Aufstellen, 45 auf 60 cm groß, samt Verglasung und Anmachen	"	13	11
11	Aussteigladen mit Holzrahmen, 45/54 cm, samt Deckel von verzinktem Eisenblech und Anmachen . . .	"	10	8
12	Dunstrohr mit Dachscheibe und Hut aus Zinkblech . .	kg	1,25	1,20
13	Wassersteinsiphon aus Blei- oder Zinkguß	Stück	6 50	4,80
14	Einfassung von Spülsteinen u. s. w.	qm	7,25	6
15	Kaminputzthürchen von Eisenblech samt Anstrich . . .	Stück	3,25	2,80
16	Ofenröhren mit Bogen, Winkeln und Futteröhren . .	kg	0,90	0,80
17	Bodenschutzblech vor Öfen	"	0,80	0,60
18	Arbeitslohn für einen Gesellen	Stunde	0,50	0,50

besseren Bauart die Baublechnerarbeit zugenommen hat, und daß noch ein gutes Teil verbleibt, wenn auch in neuester Zeit einzelne Arbeiten wieder eine Einschränkung erfuhren. So werden vollständige Dacheindeckungen bei industriellen Bauten mit Zinkblech nach dem Leistensystem vielfach durch die Holzcementdeckung verdrängt, bei welcher der Blechner nur die Einfassung und die Vorbedeckung mit Kiesschutz auszuführen hat. Die Dachfenster aus Zinkblech werden bei Falzziegeldächern manchmal durch gußeiserne ersetzt, die der Blechner nur einzusetzen und einzufassen hat. Die Herstellung von Ofenröhren und Kaminputzthüren fallen teilweise dem Schlosser zu.

Was dem Blechner allein Sorge macht, ist nicht Arbeitsmangel, sondern das stetige Fallen der Preise, verursacht durch das Unterbieten bei Sub-

missionen und den Arbeitshunger der kleinsten Betriebe, die noch weit billiger arbeiten als der, dessen Preise oben mitgeteilt wurden. Wie weit diese Sorge begründet ist, ist schwer genau festzustellen. Bei einer Submission im Jahre 1882 wurden Dachfenster der oben unter 10 angegebenen Dimension für 12 Mark, die kleinsten Dachkanäle für 1,50 Mark der laufende Meter gemacht. Die damaligen Minimalpreise würden darnach heute etwa normalen entsprechen. Der Rückgang ist in anderen Gewerben größer. Konkurrenz von Großbetrieben kommt nur bei Zinkornamenten für Großbauten vor.

Die Arbeitslöhne sind in den letzten zehn Jahren von 2,50 bis 3 Mark auf 2,80 bis 3,50 Mark bei gewöhnlichen Arbeiten gestiegen, eine an sich erfreuliche Erscheinung, wenn nicht, bei dem Fallen der Preise, die kleineren Meister dadurch immer mehr zur Lehrlingswirtschaft gedrängt würden. Bei der bekannten Vorliebe der Arbeiter für den Großbetrieb sollen übrigens, wie versichert wird, in der Blechnerei weniger leicht Lehrlinge zu bekommen sein als in der Schlosserei, wo 1892 in 36 Betrieben auf 80 Gesellen 120 Lehrlinge kamen, weil hier mehr Aussicht auf späteren Übergang zur Fabrikarbeit ist.

Die Installation von Gas- und Wasserleitungen besteht lediglich im Montieren der fertig gekauften Leitungsteile. Die geraden Röhrenstücke, die Verbindungsbögen und Winkel, die Muffen, Nippel (innere Muffen), T-Stücke, Kreuze, Flanschen sind sämtlich Fabrikprodukte. Die Haken, Bänder und Rohrschellen, mit Hilfe deren die Röhren an den Wänden befestigt werden, werden entweder bei Schlossern bestellt oder meistens fertig gekauft. Die Arbeit des Installateurs besteht in dem Abschneiden der Röhren auf passende Länge, dem Anschneiden von Schraubengewinden, nötigenfalls dem Biegen der Röhren auf kaltem Wege, wo es sich nur um schwach gekrümmte Bogen handelt, endlich im Zusammenschrauben und Zusammenlöten und im Befestigen der Röhren im Gebäude. Die Materialkosten überwiegen bedeutend die Arbeitslöhne.

Die Berechnung geschieht in der Regel in der Weise, daß für die einzelnen Leitungsteile, Röhren und Formstücke, Einzelpreise festgestellt werden, welche Gewinn am Material und Arbeitslohn einschließen. Wir stellen wieder einige solche Preise nach dem noch gültigen Innungstarif von 1891 mit Preisen eines kleinen Betriebes zusammen.

1. Wasserleitung.

Nr.					Einheit	Mark	Mark
1	Gerade schmiedeeiserne Röhren, galvanisiert,	26	mm	weit	lauf. m	2	1,60
2	Bogen „	26	„	„	Stück	1	1,20
3	T-Stücke „	26	„	„	„	0,90	0,70
4	Ovale Flanschen „	26	„	„	Paar	1,50	1,20
5	Rohrschellen „	26	„	„	Stück	0,40	0,40
6	Hähne „	13	„	„	„	3,00	2,30

2. Gasleitung.

Nr.		Einheit	Mark	Mark
1	Röhren aus Schmiedeeisen, schwarz, 20 mm weit . . .	lauf. m	1,20	1,10
2	" " " " 10 " " . . .	Stück	0,75	0,70
3	Bogen 10 " "	"	0,30	0,40
4	T-Stücke 10 " "	"	0,25	0,30
5	Haupthähne aus Messing 20 " "	"	4	4,40

Wir haben hier bei der Gasleitung die eigentümliche Erscheinung, daß der kleine Betrieb bei den Formstücken, die beim Gesamtpreise sehr ins Gewicht fallen, teurer ist als der größere Betrieb. Bei einer Leitung mit vielen Verbindungsstücken wird jener auch im ganzen teurer sein. Bei gewöhnlichen Leitungen mögen beide Tarife ungefähr zum gleichem Resultat führen. Es ist diese Preiserhöhung des kleinen Betriebes vielleicht auf eine Politik zurückzuführen. Die Gasleitung wird von der Wasserleitung niemals gesondert vergeben. Die Wasserleitung hat billige Preise, um zur Annahme des Angebots zu verleiten. Die höheren Preise der Gasleitung korrigieren dann wenigstens in etwas die niedrigen der Wasserleitung. Es kommen aber auch bei beiden Arten von Leitungen erheblich niedrigere Angebote vor. So erbot sich ein Installateur, die Wasserleitung eines Hauses für eine Pauschsumme von 1,50 Mark für den laufenden Meter samt Verbindungsteilen und die Gasleitung ebenso für 0,65 Mark für den laufenden Meter herzustellen. Berechnet man nun einzeln nach Einkaufspreisen die Wasserleitung für ein Stockwerk, so ergeben sich folgende Kosten:

4 m Wasserrohr, 26 cm weit à 0,90 Mark	3,60	Mark.
2 Paar Ovalflanschen (sie waren vorgeschrieben) à 0,57 Mark	1,14	"
2 T-Stücke à 0,41 Mark	0,82	"
2 Rohrschellen à 0,18 Mark	0,36	"
1 Loch brechen	0,20	"
Arbeitslohn pro laufenden Meter 0,30 Mark	1,20	"
	7,22	Mark.

Darnach würden allein die Kosten für den laufenden Meter 1,80 Mark betragen. Ebenso sind die Kosten für 1 m Gasleitung:

Rohr, 11 mm weit	0,22	Mark.
Verbindungsteile, Löcherbrechen und Befestigung	0,20	"
Arbeitslohn	0,30	"
	0,72	Mark.

Wie obige billigen Angebote zu stande kommen und wie sie ausgeführt werden, wäre hiernach ziemlich rätselhaft, falls wir es nicht lediglich mit einem der nicht seltenen Beispiele völliger Unfähigkeit in der Kalkulation zu thun haben.

Nach den obigen Tarifen berechnet, würde die Wasserleitung für das Stockwerk sich auf 13,60 bezw. 11 Mark stellen, nämlich:

4 m Wasserrohr . . .	8 Mark	6,40 Mark
2 T-Stücke	1,80 "	1,40 "
2 Paar Flanschen . .	3 "	2,40 "
2 Rohrschellen . . .	0,80 "	0,80 "
	13,60 Mark	11,00 Mark.

Darnach ist der Gewinn bei der Installation kein unbedeutender und Klagen in diesem Gewerbe nicht wohl berechtigt[1]. Die Generalunkosten betrugen in einem größeren Betriebe 5 % des Umsatzes.

Die Installation, obgleich ihrer Natur nach ein kleingewerbliches Fach, ist dennoch vor Eingriffen des Großbetriebes nicht völlig gesichert. Mit der Einrichtung von Gas- und Wasserleitungen in Häusern zwar hat sich der eigentliche Großbetrieb noch nirgends befaßt, dagegen kommt es vor, daß Fabrikanten von Kronleuchtern, Gasherden und Gasöfen und von Badeeinrichtungen sich mit Übergehung des Kleinbetriebes direkt an die Konsumenten wenden und dann auch die örtliche Anbringung dieser Gegenstände übernehmen. Insbesondere wird auch von Fabriken für elektrische Apparate berichtet, daß sie die Installation von ganzen Häusern übernehmen.

Nach einer beliebten Methode, welche in dem Vorkommen des Großbetriebes an irgend einem Orte, zu irgend einer Zeit und bei irgend einer Gelegenheit sofort den Anfang vom Ende des Kleingewerbes überall erblickt, wäre aus diesen Vorkommnissen auf eine Gefährdung des Kleingewerbes selbst auf diesem scheinbar sichersten Posten zu schließen. In der That wollte ein Händler mit Hauseinrichtungsgegenständen schon das gänzliche Aufhören des Zwischenhandels auf diesem Gebiete in 20 Jahren voraussehen.

In Wahrheit beruhen jene Übergriffe der Fabriken eher auf einer Schwäche als auf einer Überlegenheit derselben. Sie sind beim Mangel an Absatz gezwungen, auch größeren Privataufträgen nachzugehen, oder sie hoffen, auf diesem Wege ihren Waren schnelleren Eingang an einem Orte

---

[1] Wir bemerken auch an dieser Stelle, daß allgemeine Schlüsse aus Kostenberechnungen über einzelne Arbeiten immer nur mit Bedingungen zu ziehen sind. Zu einem sicheren Urteil über die Einkommensverhältnisse in einem Gewerbzweige wäre mindestens eine vollständige Jahresbilanz eines Betriebes notwendig, die natürlich nur in besonderem Glücksfalle zu erlangen ist. Wenn wir das günstige Resultat zu verallgemeinern geneigt sind, so bestimmen uns dazu mancherlei Beobachtungen, die darauf deuten, daß die Verhältnisse in Blechnerei und Installation in der That viel günstigere sind als insbesondere in der Holzindustrie.

zu verschaffen. Billiger zwar können sie in den einzelnen Fällen liefern als der Kleinbetrieb; das folgt schon aus ihrer Art der Kostenberechnung. Ihr Gewinn an der Ware steckt schon in den Fabrikpreisen, sie berechnen daher als Zuschlag zu diesen nur die reinen Arbeitslöhne für die Anbringung nebst Reisespesen. Der Handwerker dagegen berechnet seinen Gewinn herkömmlich und darum notwendig aus seinen Gesamtauslagen, bezieht also auch vom gelieferten Material über den Fabrikpreis hinaus seine Prozente. Es ist jedoch mindestens zweifelhaft, ob die Fabrik sich mit dem geringen Gewinn würde begnügen können, wenn sie nicht nur in Ausnahmefällen, sondern ganz allgemein die örtliche Anbringung ihrer Produkte in die Hand nehmen wollte. Die dauernde Unterhaltung von Vertretern und Installationswerkstätten an den Absatzorten würde voraussichtlich kostspieliger werden als die Abgabe der Ware an Installateure unter den üblichen, diesen zu gute kommenden Rabatten. Von einer einheimischen Fabrik von Gasherden wird ausdrücklich berichtet, daß sie selbst dann, wenn sie ihre Ware direkt an Konsumenten verkaufe, diesen nicht Fabrikpreise berechne, sondern sie an Installateure verweise und diesen die üblichen Rabatte gut schreibe. In Ländern mit erstarkter Großindustrie, wie in England, soll es unerhört sein, daß Fabriken den Installateuren in ihr Gebiet eingreifen. Vermutlich ist daher auch in Deutschland die beklagte Erscheinung nur eine vorübergehende oder, falls sie bestehend bleibt, immer auf Ausnahmen beschränkte.

Eine besondere Art großbetrieblicher Konkurrenz erfahren die einheimischen Installateure von seiten des städtischen Gas- und Wasserwerks. Zum Teil ist dieselbe unvermeidlich. Das Röhrennetz in den Straßen ist Eigentum der Stadt, und daher ist es berechtigt, daß das Gas- und Wasserwerk auch die Abzweigung der Leitungen bis an die Eigentumsgrenze der Häuser monopolisiert hat. Auch die Gasuhren werden mit Recht nur von Angestellten des Gaswerks an die Leitung angeschlossen und repariert. Dagegen wird die Praxis des Gas- und Wasserwerks, Gasherde und Gasöfen an das Publikum zu Fabrikpreisen zu verkaufen, um so den Gaskonsum für Koch- und Heizzwecke zu fördern, sowie auch die Installation von städtischen Gebäuden durch dasselbe Institut in jüngster Zeit vielfach von den Handwerkern in Zeitungen angegriffen.

Die Straßeninstallation ist das einzige Gebiet des Installateurgewerbes, welches von selbst zu Großunternehmungen Veranlassung giebt durch die Größe der zu bewältigenden Aufgaben. Eine Karlsruher Firma hat vor einigen Jahren das Leitungsnetz von Straßburg und von Mülhausen i. E. geschaffen. Wie alle Tiefbauarbeiten, so ist auch die Straßeninstallation im hohen Grade vom Wetter abhängig, und daher ist es schwierig, richtige

Voranschläge über die Kosten zu machen. Die Übernahme solcher Arbeiten auf dem Submissionswege ist daher ein sehr spekulatives Geschäft. Da der niedrigste Submittent seine Preise regelmäßig unter der Voraussetzung dauernd guten Wetters gemacht habe, so sei es nicht vorteilhaft, sich an solchen Submissionen zu beteiligen, weshalb die genannte Firma sich in den letzten Jahren auf Hausinstallation beschränkt habe. Bemerkenswert für die Straßeninstallation ist, daß die Verwaltungs- und Beaufsichtigungskosten bei großen Unternehmungen verhältnismäßig die bei kleinen Unternehmungen weit übertreffen, sodaß bei gleichen Einzelpreisen die Rentabilität mit der Größe der Unternehmung abnimmt.

Die Abnahme der Rentabilität mit der Vergrößerung des Betriebes bezw. der Einzelunternehmung ist eine allgemeine Erscheinung, sobald die Betriebsgröße eine bestimmte Grenze überschreitet. Nur liegt diese Grenze sehr hoch bei den specifisch großbetrieblichen Gewerbzweigen. Jeder Gewerbzweig hat seine eigene Betriebsgröße größter Rentabilität. Im allgemeinen liegt das Maximum der Rentabilität um so höher, je intensiver der Betrieb ist. Die Straßeninstallation ist ein besonders extensiver Betrieb; daher wird hier die Grenze der steigenden Rentabilität sehr bald erreicht. —

18. Kupferschmied, Kesselschmied, Gürtler und Zinngießer.

Die Kupferschmiederei gehörte nie zu den stark besetzten Gewerben. Im Jahre 1842 waren 4, 1861 3 Kupferschmiede vorhanden. Über die Entwicklung des Gewerbes seit Anfang der siebziger Jahre liegt uns ein ziemlich ausführlicher Bericht vor, dem wir folgende Angaben entnehmen.

Im Jahre 1870 waren nur 2 ältere Meister thätig, von denen der eine allein, der andere mit einem Gesellen und Lehrlinge arbeiteten. Die Hauptarbeiten waren Küchengeschirre und die damals noch einfachen Brauereigeräte. Größere Arbeiten, insbesondere Rohrleitungen wurden von auswärts bezogen. Es fehlt einerseits die Einrichtung für größere und kompliziertere Arbeiten, anderseits der Unternehmungsgeist und das technische Können. Daher verlegte sich noch im Jahre 1870 ein Blechner auf Kupferschmiedearbeiten und er hatte sehr bald die alten Meister überflügelt. Er beschäftigte 1873 4 Gesellen, obgleich inzwischen 2 neue Geschäfte hinzugekommen waren. In demselben Jahre wurde noch eine weitere Kupferschmiede begründet, sodaß im Anfang 1874 6 Betriebe vorhanden waren, die höchste überhaupt erreichte Zahl; denn im Laufe des Jahres ging das eine der ältesten Geschäfte ein und in den folgenden Jahren verlor auch

der Blechner nach und nach die Kupferschmiedearbeit aus unbekannten Gründen. Seit Ende der siebziger Jahre bestehen 4 Betriebe.

Die Zahl der in der Kupferschmiederei beschäftigten Arbeiter stieg unter einigen Schwankungen bis zum Jahre 1888. Seitdem ist wieder ein Rückgang eingetreten, der zum Teil auf erhöhte auswärtige Konkurrenz, zum Teil auf eine allgemeine Verschlechterung der Geschäftslage zurückzuführen ist. Der Hauptanteil sowohl an der aufsteigenden wie an der absteigenden der letzten Jahre fiel dem zuletzt (1873) begründeten Betriebe zu, wie aus folgender Zusammenstellung zu ersehen:

Jahr	In der Kupferschmiederei beschäftigte Arbeiter			
	im ganzen		im größten Betriebe	
	Gesellen	Lehrlinge	Gesellen	Lehrlinge
1870	3	1	—	—
1876	4	2	2	1
1882	7	3	5	1
1888	18	4	13	2
1894	8	1	6	1

Der größte Betrieb hat jedoch einem völligen Rückgang des Geschäftes dadurch vorgebeugt, daß er seit 1888 mit der Kupferschmiede eine Metallgießere und Dreherei für Hähne und andere Bedarfsartikel anlegte sowie auch die Anfertigung der Eisenarbeiten selbst in die Hand nahm, sodaß die gesamte Arbeiterzahl noch jetzt 14 beträgt. Derselbe ist seit 1886 auch mit einem Gasmotor ausgerüstet.

Den Hauptanstoß zur Ausdehnung der Kupferschmiederei gab die mit dem Jahre 1873 beginnende Umgestaltung der einheimischen Brauereien. Außer diesen gaben Brennereien, Kartoffelstärkefabriken, Färbereien, Waschanstalten und chemische Fabriken den Kupferschmieden reichliche Arbeit mit Siedekesseln, Röhrenleitungen u. s. w. Derartige Arbeiten werden von den beiden größeren Geschäften auch für auswärtige Kunden ausgeführt. Mit der Zunahme der größeren Arbeiten ging jedoch die Einschränkung der kleinen Küchengeschirrarbeit Hand in Hand. Vollständige Kücheneinrichtungen werden ausschließlich von württembergischen und anderen Fabriken bezogen. Dem kleinen Kupferschmiede bleibt nur die Anfertigung einzelner Stücke; so fertigt einer derselben die kupfernen Herdschiffe für eine Herdschlosserei. Ein Betrieb beschränkt sich fast völlig auf das Verzinnen und Reparieren alter Gefäße. Bei der Verdrängung der kupfernen Gefäße durch solche aus

anderem Material wird auch das sonst noch lohnende Reparaturgeschäft eingeengt. Aber auch in den großen Arbeiten wird dem einheimischen Geschäft von auswärtigen Betrieben Konkurrenz gemacht, welche Agenten und Niederlagen am Orte halten. Die in dem Abschnitt über Schlosserei und Mechanik erwähnte Fabrik von Sudwerken und Brauereieinrichtungen bezieht ihren Bedarf an Kupferschmiedeartikeln von auswärts.

Einzelne Kupferschmiedearbeiten werden auch von Blechnern ausgeführt, so die Kupfermäntel der Badeöfen von dem, unter Blechnerei erwähnten Specialbetrieb für Badeeinrichtungen. Unter dem Protest der Kupferschmiede, die darin einen Übergriff in ihre Kompetenz sehen und die sachkundige Ausführung in Frage stellen, sind auch mehrfach Dachdeckerarbeiten in Kupfer von Behörden unter der Hand an Blechner vergeben worden. Beschäftigt werden Kupferschmiedegesellen ferner in einer Fabrik für Mineralwasserapparate.

Drei der Kupferschmiede gehören dem „Verein der Kupferschmiede Deutschlands", dessen Sitz Hannover ist, speciell dem Bezirksvereine Karlsruhe an, der sich über Baden, die Bayrische Pfalz und Elsaß-Lothringen, erstreckt. Zweck des Vereines ist nach § 2 der Statuten: Ergreifung von Maßregeln zur Hebung des Kupferschmiedegewerbes wie namentlich zur besseren Ausbildung der Lehrlinge, gemeinsame Abwehr unberechtigter Ansprüche der Arbeitnehmer, geeignete Einwirkungen auf die Arbeitgeber zur Erfüllung berechtigter Wünsche der Arbeitnehmer, Vereinbarungen mit den Rohstofflieferanten, Vereinigung mit anderen Verbänden, welche gleiche oder ähnliche Zwecke verfolgen.

Zur Erreichung des ersten Zweckes sind nennenswerte Einrichtungen noch nicht getroffen. Zur Erreichung des zweiten besteht die durch Konventionalstrafen gesicherte Verpflichtung, keinem Gesellen Arbeit zu geben, welcher bei einem Vereinsmitgliede die Arbeit unberechtigter Weise niedergelegt hat, sowie die, bei Ausständen die Listen der ausständischen Arbeiter sofort den Mitgliedern des Bezirkes mitzuteilen und auch dem Vereinsvorstande eine solche Liste zu übersenden. Mit den Rohstofflieferanten, dem Kartell deutscher Kupferwalzwerke, ist die Vereinbarung getroffen, daß jedes Mitglied des Vereines einen Rabatt von 3 Mark pro 100 kg vom Grundpreise[1] des Kupfers erhält; bei Lieferungen über 2500 kg erhöht sich der Rabatt um 2½, bei solchen über 5000 kg um 5 Mark.

[1] Die Preisberechnung geschieht in der Weise, daß für Tafelkupfer ein mit dem Kurse wechselnder Grundpreis festgestellt wird, zu welchem bei Formstücken konstante Überpreise addiert werden. Das Kartell wurde im April 1894 gesprengt, was ein Fallen des Grundpreises von 112 Mark auf 95 Mark zur Folge hatte. Es hat sich im Laufe des Jahres wieder konstituiert.

Mitglied des Vereins kann nur werden, wer eine Kupferschmiederei selbständig betreibt, sowie Geschäftsinhaber, deren Stammgeschäft eine Kupferschmiederei ist oder war. Ausgeschlossen sind also solche Betriebe, die nur accessorisch Kupferschmiederei betreiben. Die Vereinsbeiträge sowie Bezirksvereinsbeiträge werden zunächst mit je 5 Mark jährlich pro Betrieb erhoben. Mehrkosten werden nach Maßgabe der Zahl der beschäftigten Kupferschmiedegesellen umgelegt.

Neben den Kupferschmieden besteht eine kleine Kesselschmiede, welche eiserne Kessel für Spritzwagen, kleine Gasometer und ähnliche Produkte mit einfachem handwerksmäßigem Apparate herstellt.

In der Gürtlerei besteht nur noch ein produktiver Kleinbetrieb, dessen Arbeitsfeld im Laufe der Zeit bedeutend zusammengeschwunden ist. Vor dem Jahre 1866 hatte derselbe die Lieferung von Säbelgriffen, Helmbeschlägen u. s. w. für das ganze badische Heer, jetzt beschränkt sich dieser Produktionszweig auf einzelne besonders bestellte Stücke. Ferner werden noch hergestellt Livreeknöpfe für den Hof und den badischen Adel, Vereinsabzeichen, Biermarken und ähnliche Artikel, bei denen Massenproduktion völlig ausgeschlossen ist. Auch kunstgewerbliche Gegenstände, Thürbeschläge, Wagenbeschläge und dgl. in Gelbguß werden hergestellt. Mit der eigentlichen Fabrikware konkurriert der Betrieb in der Herstellung von Installationsartikeln, Verbindungsteilen und Hähnen für Gas- und Wasserleitungen. Die Konkurrenz auf diesem Gebiete ist nur durch die weit solidere Ausführung gegenüber der gewöhnlichen Fabrikware möglich. Eine Gewichtsprobe ergab, daß ein Gelenkhahn der gewöhnlich verwendeten Marktware 260 g wog, während ein Hahn für gleiche Röhrenweite aus dem Kleinbetriebe 430 g schwer war. Diese bessere Ware kommt jedoch nur bei außergewöhnlich sorgfältiger Installationsarbeit zur Verwendung und der Absatz wird überdies noch dadurch eingeschränkt, daß viele Betriebe, so die Eisenbahnwerkstätte und die oben erwähnte Kupferschmiede eigne Gießereien für besseren Gelbguß einrichten.

Die handwerksmäßige Zinngießerei ist ebenfalls nur durch einen Betrieb vertreten, dessen Aufgabe es ist, die Lücken, welche der Großbetrieb läßt, auszufüllen. Es giebt überall einzelne Gegenstände, die aus Mangel eines hinreichenden Marktes, im großen entweder garnicht oder nicht in bestimmter Qualität hergestellt werden. Es ist Sache des rührigen Kleingewerbtreibenden, solche Artikel ausfindig zu machen, und es scheint, daß der einheimische Betrieb wirklich dieser Aufgabe gewachsen ist, wenigstens gehört der Inhaber zu den nicht klagenden Gewerbtreibenden. Da die große Masse der Marktware in Bezug auf Material und Ausführung

minderwertig sei, nicht weil der Großbetrieb nicht auch gute Ware herstellen könne und zum Teil auch wirklich herstelle, sondern weil der Massenabsatz (Bazare) vor allem billiges Produkt erfordere, so könne der Kleinbetrieb nur bei Verwendung besseren Materiales, wie Britanniametall und ähnlichen Legierungen, sowie bei saubester Ausführung der Produkte bestehen.

Die Technik des Gießens ist im Groß- und Kleinbetrieb nicht verschieden; der Vorteil des ersteren besteht allein in der vollständigeren Ausnützung der teuren, meistens in Stahl gravierten Gießformen. Ebenso besteht kein Unterschied in Bezug auf die Arbeit des Abputzens der Gußteile sowie der Lötarbeit, als daß im Großbetriebe Arbeitsteilung und Accordarbeit durchführbar ist. Das Drehen kann im Großbetriebe durch Verwendung von Motoren erleichtert werden. Einzelne Specialitäten, wie die Herstellung von Bierkrugdeckeln, kann trotzdem der Kleinbetrieb sehr wohl betreiben, und er hat thatsächlich bis zum Jahre 1888 für Fabriken in diesem Artikel gearbeitet[1]. Erst durch das Gesetz vom 25. Juni 1887 betr. den Verkehr mit blei- und zinkhaltigen Gegenständen sei die Konkurrenz auf diesem Gebiete mit den Großbetrieben unmöglich geworden, weil diese, entgegen dem Wortlaut des Gesetzes, die Deckel zwar aus bleifreiem Zinn, die Scharniere dagegen noch aus Bleilot herstellten, und daher billiger arbeiten könnten als der gewissenhaftere und strenger überwachte Handwerker. Der Kleinbetrieb hat sich daher in den letzten Jahren auf bestellte Arbeit für Konsumenten und für bessere Handlungen beschränkt. Bierkrugdeckel, Trinkbecher mit Gravierungen bilden neben kleinen Gelegenheitsartikeln noch immer den Hauptgegenstand der Produktion.

Zinngießerwaren werden außerdem in der schon oben erwähnten Fabrik für Mineralwasserapparate hergestellt, nämlich die Siphonverschlüsse für Mineralwasserflaschen, ein Artikel, dessen selbständige Herstellung dem Kleingewerbe schon durch die mangelnde Absatzgelegenheit verschlossen ist. Die Fabrik hat, um ihren Produkten auch in den nordischen Ländern Eingang zu verschaffen, in Stockholm eine eigne Fabrik für flüssige Kohlensäure begründet, ohne Zweifel ein eigentümlicher aber erfolgreicher Umweg im Konkurrenzkampfe mit den älteren Systemen der Mineralwasserapparate, welche die Kohlensäure aus Kreide und Schwefelsäure selbst erzeugten. Die Fabrik stellt auch, jedoch in geringem Umfange, kunstgewerbliche Zinngießerarbeiten, namentlich Wein- und Bierservice her.

---

[1] Vergl. auch „Erhebungen über die Lage des Kleingewerbes im Amtsbezirk Mannheim 1885“. S. 144.

19. Tüncher und Maler.

Das Tüncher- (Anstreicher) und Malergewerbe hat im relativen Bestande seiner Betriebe während der letzten 50 Jahre keine allzugroßen Schwankungen erfahren. Es kam ein Maler und Lackierer

im Jahre 1842, 1861, 1882, 1893
auf je 1095, 1000, 1370, 1040 Einwohner.

Wesentlich unter der Normalzahl von 1 auf 1000 etwa stand also die Zahl der Betriebe nur um 1882. Die Zahl der beschäftigten Arbeiter in den einzelnen Betrieben ist eine sehr schwankende einerseits wegen der Extensität der Betriebsweise, die ohne sonderliche Umstände eine Vermehrung und ohne bemerkenswerte Kapitaleinbuße eine Beschränkung der Arbeiterzahl jederzeit zuläßt, anderseits wegen des Saisonwechsels, der die Tüncherei und Malerei besonders stark betrifft. Während des Winters pausiert die Arbeit vollständig. Schon im Oktober hört die Kundenarbeit in der Regel auf. Arbeiten an Neubauten können sich noch bis in den Winter hinein erstrecken. Die Saison beginnt dann wieder im April, und während des Hochsommers tritt wiederum eine kleine Stockung ein. Größere Geschäfte, die nach auswärts arbeiten, finden wohl während des Winters in Baden-Baden Beschäftigung, wo die Maler-Saison von Januar bis Mai dauert.

Die größten Geschäfte haben schon in den Zeiten lebhafter Bauthätigkeit bis zu 75 Arbeiter gleichzeitig beschäftigt, im Jahre 1894 betrug die höchste von einem Betriebe beschäftigte Arbeiterzahl etwa 50. Im Durchschnitt ist auch in den 3 bis 4 großen Geschäften die Zahl der Arbeiter geringer. Wie schon bemerkt, beschränken sich diese nicht auf die Arbeit am Ort. Renommierte Dekorationsmaler erhalten Aufträge im ganzen Lande und über dessen Grenzen hinaus.

Als eigentliche Großbetriebe sind die größeren Malergeschäfte kaum zu bezeichnen, da mit der Ausdehnung des Betriebes die Einheit desselben nicht wie sonst erhöht, sondern verringert wird. Ein Geschäft, das eine Arbeitergruppe am Ort, andere Gruppen an verschiedenen Orten auswärts beschäftigt, erscheint eher als eine Vereinigung gesonderter Betriebe in einer Hand. In großstädtischen Malergeschäften mit 100 und mehr Arbeitern, wie solche z. B. in Hamburg bestehen, gliedert sich die Arbeiterschaft dauernd in vollständig gesonderte Gruppen, deren jede unter einem besonderen Geschäftsführer steht. Anfänge einer derartigen Decentralisation machen sich in jedem größeren Betriebe bemerkbar.

Die Vorteile des größeren Geschäftes bestehen in dem Einkauf der Materialien in größeren Quantitäten und im Besitze eines vollständigen

Gerüstmaterials. Der kleine Tüncher besitzt oft nicht einmal eigne Leitern, geschweige die vollkommenen Gerüste, welche die Arbeit außerordentlich erleichtern und außerdem technische Vorteile bieten. Der Anstrich einer größeren Fläche, einer Façade z. B., wird um so gleichmäßiger, je schneller die Arbeit von statten geht. Ist ein vollständiges Façadengerüst vorhanden, so kann die ganze Fläche auf einmal in Angriff genommen werden, und da so ein Flächenteil noch naß in den anderen übergeführt werden kann, so werden die Absätze leichter vermieden, die beim Anstrich von der Leiter aus manchmal bemerkbar werden. Die Ersparnis an Arbeitszeit durch ein Façadengerüst gegenüber der Zeit, welche bei Verwendung von Leitern gebraucht wird, wird etwa auf 1/8 geschätzt. Die Kleinmeister haben Gelegenheit, sich diesen Vorteil zu verschaffen durch Leihen der Gerüste. Es giebt zwei Geschäfte, eine Malerei und eine Malutensilienhandlung, welche das Ausleihen von Gerüsten geschäftsmäßig betreiben. Der Leihzins ist jedoch ein ziemlich beträchtlicher. Er betrug in einem Falle samt Lohn für Aufstellen und Wiederabbrechen 22 Pfennigen pro qm. Wenn daher der Preis des Anstriches pro qm nur 75 Pfennige beträgt, dürfte das Leihgeschäft kaum lohnend sein.

Ein weiterer Vorteil des größeren Betriebes ist die bessere Durchführbarkeit der Arbeitsteilung in demselben. Er kann neben den gewöhnlichen niedrig gelohnten Anstreichern auch besondere Arbeiter für Dekorationsarbeit, für Holzimitation, Plafondmalerei, Blumenmalerei, Schriftenmalerei u. s. w. halten. Die Qualitätsunterschiede der Arbeiter sind im Malergewerbe größer als in irgend einem anderen; Künstler und Schmierer finden sich neben einander. Anfänge einer Arbeitsteilung nach der Qualität der Arbeit finden sich daher schon in kleinen Betrieben. Ein Specialist für Holzmaserung, der eine von 10 bis 20 Malern besuchte Winterschule hält, hilft im Sommer in seinem Fache bei den Kleinmeistern aus. Auch die Schriftenmalerei wird als Specialität betrieben.

Eine nicht unwesentliche Betriebsänderung in der Malerei ist dadurch erfolgt, daß das Farbenreiben, früher die Winterbeschäftigung der Maler, fast vollständig Sache der Fabriken geworden ist. Ganz unberührt ist also auch dieser Gewerbszweig vom Großbetriebe nicht geblieben. Alle Farben werden zum mindesten gepulvert bezogen, die Ölfarben in der Regel, das zu allen Deckfarben verwendete Bleiweiß immer auch schon mit Öl verrieben. Nur die in geringeren Quantitäten verwendeten Farben werden auf der Handmühle mit Öl gemischt, einzelne sogar noch nach alter Methode auf dem Stein vollständig hergerichtet. So erfreulich diese Neuerung in hygienischer Hinsicht ist, indem sie die gesundheitswidrige Behandlung der

trockenen Bleifarben aus der Werkstatt verbannt, und die alte Malerkrankheit, die Bleikolik, wesentlich eingeschränkt hat, so nachteilig ist sie andrerseits für den Arbeiter, indem der Winter zur völlig arbeitslosen Zeit wurde. Das Herrichten der Schablonen und andere kleine Vorbereitungen vermag in kleinen Geschäften der Meister allein auszuführen. Der Geselle, der ein kleines Vermögen besitzt, besucht im Winter Fachschulen oder sucht sich sonst weiter zu bilden. Wer nichts besitzt und nicht zufällig in der zweiten Hälfte des Winters in Badeorten ein Unterkommen findet, ist genötigt, jede beliebige Tagelöhner- oder Fabrikarbeit anzunehmen. Der Tagelohn von 3,50 Mark, den ein guter Anstreicher erhält, reicht unmöglich für den Unterhalt während des Winters.

Eine Eigentümlichkeit der Karlsruher Arbeiterverhältnisse besteht darin, daß eine große Zahl von Anstreichern auf den benachbarten Dörfern wohnt. Insbesondere sind es die Einwohner des jetzt germanisierten, französischen Kolonistendorfes Welsch-Neureuth, welche als Anstreicher täglich in die Stadt kommen, nach einer, nicht genauer kontrollierbaren Angabe in der beträchtlichen Anzahl von 85 Mann. Es giebt auch selbständige Maler, die in der Stadt ihre Werkstätte und in jenem Dorfe ihren Wohnsitz haben. Auch eine ziemliche Anzahl städtischer Meister verraten durch ihren Namen ihre Herkunft aus jenem Dorfe. Wann zuerst die Gewohnheit, in der Stadt Arbeit zu suchen, aufgekommen und warum gerade die Tüncherei von den Welsch-Neureuthern bevorzugt wird — andere Dörfer entsenden Maurer, Zimmerleute, Fabrikarbeiter und -Arbeiterinnen nach der Stadt — wurde nicht ermittelt. Künstlerische Neigungen sind es nicht; denn sie werden meistens nur zu gewöhnlichen Anstreichearbeiten verwendet und gelten hier als mittelmäßige Arbeiter.

Wie der Unterschied der Qualität der Arbeiter, so ist auch der Unterschied der Leistungen der verschiedenen Betriebe größer, als in den meisten anderen Gewerben, und zwar nicht nur etwa in Bezug auf die künstlerische Seite — hier bestehen natürlich die größten Gegensätze — sondern auch bei den gewöhnlichen Tüncherarbeiten. Nirgends kann mit den Materalien eine solche falsche Sparsamkeit getrieben — weniger euphemistisch ausgedrückt, so geschwindelt werden — als in der Malerei und wenige Gewerbe lassen so große Unterschiede in der Sorgfalt der Ausführung zu als dieses. Ein unverdächtiger Zeuge bekundet, daß die Geschäfte aufzuzählen seien, die ausschließlich gutes Material verwenden und überall auf meistermäßige Ausführung halten. Bei den meisten sei das Schmieren schon so zur Gewohnheit geworden, daß sie gar keine gute Arbeit mehr kennten. Da wird statt Bleiweiß Schwerspath und gar Kreide verwendet, da wird mit Leimfarbe

statt mit einer fetten Ölfarbe grundiert, weil bei jener nicht nur in der Grundfarbe selbst, sondern auch in den folgenden Aufträgen das Öl gespart wird; denn die Leimschicht verhindert das Einziehen des Öles in das Holz. Natürlich wird so der Anstrich viel weniger haltbar; er blättert ab. Von einem sorgfältigen Reinigen und Auskitten des Grundes und Abschleifen der verschiedenen Anstriche mit Bimstein zur Erzielung einer glatten Oberfläche ist gar keine Rede. Ein Arbeiter erhielt von seinem Meister einen scharfen Verweis, weil er nach seiner Gewohnheit solche, vermeintlich überflüssigen, Arbeiten vornahm. Aus diesen Gründen besteht auch nirgends eine solche Anarchie der Preise wie im Anstreichergewerbe. Daß bei Submissionen die größten Preisunterschiede 50 % und mehr betragen, ist durchaus Regel[1]. Eine öffentliche zu 30 000 Mark veranschlagte Arbeit wurde für 12 000 Mark vergeben, während leistungsfähige, solide Bewerber sich mit ihrer Forderung vom Voranschlag um höchstens 10 % entfernten. Die Preisberechnung geschieht jetzt, ausgenommen bei kleineren Taglohnarbeiten, immer nach Quadratmetern; früher war es üblich, den Materialverbrauch und den Arbeitslohn, beides mit Aufschlägen für allgemeine Unkosten und Gewinn, besonders in Rechnung zu stellen. Daß die größeren Geschäfte wegen etwaiger Kostenersparnisse und Produktionsvorteile im allgemeinen geringere Preise stellen als die kleinen, gilt hier so wenig wie in anderen Kleingewerben. Es giebt ein Dekorationsgeschäft, das nur die besten Arbeiten zu den lohnendsten Preisen übernimmt, und es giebt Geschäfte, die alles um jeden Preis machen, nicht nur zum schließlichen Schaden der Konsumenten, sondern auch der reellen Gewerbetreibenden, die solcher Konkurrenz nicht gewachsen sind. Vielfach wird über ungenügende Kontrolle und das zu geringe Sachverständnis der Architekten geklagt, wodurch die Unsolidität gefördert werde, eine Klage, der sich auch andere bei der Baueinrichtung beschäftigte Handwerker, insbesondere Installateure, Blechner und Schlosser anschließen. Es scheint darnach, daß bei den Architekten das Interesse für die kleineren Baueinrichtungsarbeiten zu gering ist.

Außer bei Bauten kommen Tüncherarbeiten auch bei einfachen Möbeln, Küchenmöbeln u. dgl. vor. Die Lackiererarbeit beschränkt sich fast ganz auf das Wagenlackieren. Das Lackieren von Blechwaren, das einen besonderen Trockenofen erfordert, ist ganz an die Fabriken übergegangen. Es giebt einige Betriebe, die sich mit Lackiererarbeit als Specialität befassen, jedoch keinen, der sich ausschließlich darauf beschränkt. Eine Wagenbauanstalt, ebenso eine Kassenschrankfabrik haben ihre eigne Lackiererwerkstatt,

---

[1] Vergl. S. 11 und 13, Nr. 12, 60, 61, 62.

wie schon erwähnt wurde. Außerdem werden noch manche kleine Maler- und Lackiererarbeiten in anderen Betrieben nebenher ausgeführt. Einige Glaser grundieren die angefertigten Fenster selber und in einer großen Bauschreinerei sind Anstreicher dauernd beschäftigt. Eine Großbrauerei hält eigne Anstreicher. Solche Beispiele für Verbindung der Malerei mit anderen Gewerben ließen sich mehren.

Eine, wie es scheint, zunehmende Anzahl von Malern übernimmt auch Zimmertapezierarbeiten, und es erscheint aus technischen wie ökonomischen Gründen die Verbindung der Malerei mit diesem Zweig des Tapeziergewerbes durchaus gerechtfertigt.

20. Sattler und Tapezier.

Trotz der recht heterogenen Technik findet sich das Sattler- mit dem Tapezier- und Dekorateurgewerbe noch, nach altem Herkommen, in vielen Fällen in einen Betrieb vereinigt. Zum Teil sind es alte Geschäfte, die, wohl kaum zu ihrem Vorteil, an der alten Verbindung festgehalten haben, zum Teil auch kleinste Betriebe, die notgedrungen jede sich ihnen darbietende Arbeit annehmen müssen und sich vorwiegend oder ausschließlich mit Reparaturen befassen. Ein größeres Geschäft betreibt zwar Sattlerei und Tapeziergeschäft nebeneinander, doch in völlig getrennten Werkstätten. Im allgemeinen macht sich die Tendenz zur Sonderung der beiden Gewerbe geltend. Wo ein Ladengeschäft mit der Werkstätte verbunden ist, werden im Laden vielfach noch die verschiedenartigen Artikel weiter geführt, während in der Werkstätte eine Beschränkung auf die Arbeiten der einen Branche Platz greift.

Das sich aus der alten Verbindung lösende Möbeltapezier- und Dekorationsgeschäft zeigt wiederum Neigung, neue Verbindungen einzugehen. Die größte Möbelfabrik hat ihre eigne Tapezier- und Dekorationswerkstätte, ebenso, wie schon oben erwähnt, das Möbelmagazin der vereinigten Schreinermeister. Andere Möbelgeschäfte sind aus Tapeziergeschäften hervorgegangen und scheinen sich jetzt wieder, mit dem Rückgang der Möbelproduktion, mehr und mehr auf Polsterung und Dekoration zu beschränken, und daneben nur Möbelhandel zu betreiben, ähnlich wie auch Möbelhandlungen Tapeziere zum Polstern der gekauften Gestelle halten.

Wie mit dem Möbelgeschäft, so geht auch mit dem Wagenbau die Tapeziererei neue Verbindungen ein. Zwei Wagenbauanstalten haben eigne Tapezierwerkstätten, eine derselben ist aus einer solchen hervorgegangen.

Das Zimmertapezieren wird, wie es im Norden Deutschlands vielfach schon üblich ist, neuerdings von einer Anzahl von Zimmermalern ausgeübt.

In vereinzelten Fällen übernehmen auch Buchbinder Zimmertapezierarbeiten. Es gehören diese zu den regelmäßigen Obliegenheiten derselben in vielen kleinen Ortschaften.

Das Möbelpolstern ist überall Handarbeit. An Maschinen kommt nur die Zerzupfmaschine für das Polstermaterial zur Verwendung, die jedoch nur bei minderwertigen Materialien, wie Seegras, Crin d'Afrique benutzt wird; das kostbare Roßhaar wird durch sie zu sehr zerrissen. Die Nähmaschine dient bei der Herstellung der Polsterbezüge. Alle übrige Arbeit wird ganz allein von der Hand gemacht. Die Herstellung eines Kanapeesitzpolsters vollzieht sich, bei regelrechter Ausführung in folgenden Einzelarbeiten:

1. Der Rahmen des Gestelles wird mit Hilfe des Gurtenspanners, eines einfachen Holzhebels, der Länge und Quere nach mit Gurten bezogen.
2. Die Sprungfedern werden an den Gurten angenäht.
3. Die oberen Enden der Federn werden durch Schnüre verbunden und dadurch in feste Lage gebracht. Es giebt verschiedene Schnürungsmethoden, die je nach der Festigkeit, die man dem Polster zu geben beabsichtigt, zur Anwendung kommen.
4. Das Federleinen wird übergespannt, am Rahmen angenagelt und an den Federn angenäht.
5. Ein, in weiten Schlingen zur Aufnahme des Polstermaterials bestehender Lasierstich wird in mehreren Reihen über dem Federleinen verteilt.
6. Es wird Façon gemacht d. h. das Hauptpolstermaterial wird aufgetragen und gehörig verteilt.
7. Das Schechter- oder Façonleinen wird übergespannt und vorläufig angenagelt.
8. Das Polster wird mit einer Doppelnadel vom Façonleinen bis zum Federleinen durchnäht.
9. Das Façonleinen wird definitiv angenagelt.
10. Die vordere Polsterkante wird hergestellt, indem mit Hilfe dreier Stichreihen eine scharfe, nach außen stehende Falte aus dem Polster herausgeholt wird. Sie giebt dem Polster die eckige Form und giebt zugleich der nunmehr
11. aufgetragenen Schicht von besserem Polstermaterial Halt. Auf dieses „Piquieren" folgt
12. das Überziehen des ganzen mit sog. Nessel.

In diesem Zustande (in Weiß) werden die Polstermöbel von den für den Handel arbeitenden Betrieben in Berlin, Mainz u. a. O. auf den Markt gebracht. Es werden jedoch sehr wenige gepolsterte Möbel in Karlsruhe eingeführt. Das Überziehen mit Damast, Plüsch, Kameltaschen u. s. w. geschieht regelmäßig erst beim Tapezierer, meistens nach erfolgter Bestellung. Der Überzugsstoff wird nur in seltenen Fällen von den Kunden geliefert.

Von der beschriebenen Herstellungsweise wird nun bei Herstellung der billigen Ware in einzelnen Punkten abgewichen. Statt der Gurte werden Brettchen am Rahmen befestigt, soweit bekannt allerdings in keinem Karlsruher Betriebe. Eine Mainzer Polstermöbelfabrik wendet dieses, die Arbeit abkürzende Verfahren an. Die Herstellung der Kante wird durch Einspannen eines Drahtes erleichtert, ja es wird sogar dieselbe vollständig durch eine Holzlatte gebildet. Statt dreier Stichreihen begnügt man sich mit zweien. Am meisten aber werden die Kosten reduziert durch möglichste Ersparnis an Menge und Qualität des Materiales, welche meistens zugleich eine Ersparnis an Arbeit einschließt. Die Zahl der Gurte wird aufs geringste Maß beschränkt und damit zugleich die Zahl der Federn. Diese werden aus leichterem Material und von geringerer Windungszahl gewählt. Die Federn im Rückenpolster werden ganz fortgelassen. Entsprechend wird auch die Arbeit einfacher. Die Arbeitszeit kann auf etwa die Hälfte der bei solider und sorgfältiger Ausführung notwendigen beschränkt werden. Als Hauptpolstermaterial dient in besseren Geschäften das Crin d'Afrique und zum Piquieren wird Roßhaar rein oder mit sog. Surrogat vermischt verwendet. In den billigen Geschäften wird mit Seegras gepolstert und zum Piquieren Hanffaser oder Watte verwendet. Die Importware ist teilweise mit Holzwolle gepolstert. Auch am Gestell läßt sich sparen. Die Blindholzgestelle (ohne sichtbares Holz) sind oft von außerordentlich roher Arbeit.

Von einem Berliner Specialgeschäft wurde ein Kanapee in Weiß für 27,50 Mark, das Gestell allein für 11,50 Mark angeboten. In einem guten Karlsruher Geschäfte würde ein äußerlich gleiches Kanapee von 1,50 m Länge und 0,75 m Tiefe folgende Kosten verursachen:

Das Gestell	12,60	Mark
21 m Gurte à 6 Pfennige . . .	1,26	"
24 Federn à 7 Pfennige	1,68	"
18 Stück Rückenfedern à 5 Pfennige	0,90	"
1,8 m Federleinen à 60 Pfennige .	1,08	"
4,50 m Schechter à 32 Pfennige .	1,44	"
	18,96	Mark

Übertrag	18,96	Mark
4,90 m Nessel à 32 Pfennige . .	1,57	"
1 Pfund Federschnur	0,60	"
16 Pfund Crin d'Afrique . . .	2,40	"
3 Pfund Roßhaar	3,90	"
$1^1/_2$ Pfund Surrogat	0,85	"
Faden und Nägel	1,50	"
Material insgesamt	29,78	Mark
Arbeitslohn, 2 Tage $4^1/_4$ Stunden ($26^1/_4$ St.) à 36 Pfennige . .	9,25	"
	39,03	Mark
$33^1/_3$ % allgemeine Unkosten samt Gewinn	13,01	"
Preis	52,04	Mark.

Ein Berliner Patentsopha kostete in Berlin 70 Mark, hier mit Fracht und Verpackung 81 Mark. Wird das Gestell für 35 Mark bezogen und hier die Polsterung ausgeführt, so belaufen sich die Kosten, ohne Generalunkosten auf 90 Mark.

Vergleichen wir mit der obigen Kalkulation eine solche aus der Möbelschreinerei[1], so ergiebt sich ein bedeutsamer Unterschied. Dort überwogen die Arbeitslöhne die Materialkosten im Durchschnitt um 20 Prozent, hier beträgt der Arbeitslohn nur etwa $^1/_3$ der Materialkosten. Selbst die bloßen Polsterungskosten ohne Berechnung des Gestelles betragen ungefähr das Doppelte des Arbeitslohnes. Wenn wir den Stoffüberzug mit in Rechnung ziehen oder bei größeren Arbeiten tritt die Bedeutung des Arbeitslohnes noch mehr zurück. Beim Patentsopha betrug der Lohn des Tapeziers nur 15,60 Mark. Es folgt daraus, daß die Ersparnis an Arbeitslohn im Tapeziergeschäft von viel geringerer Bedeutung ist als in der Möbelschreinerei, und damit in Einklang steht die Thatsache, daß die Herstellung von Polstermöbeln in viel geringerem Maße Gegenstand von für den Handel arbeitenden Specialgeschäften ist als die Herstellung von reinen Holzmöbeln und von Polstergestellen. Es kann zwar auch durch flüchtige Arbeit am Arbeitslohn noch gespart werden, und es geschieht dieses auch, in Karlsruhe wie in Berlin. In einer mit dem Tapeziergeschäft verbundenen Möbelhandlung wird für ein Kanapee an Arbeitslohn nur 4 Mark bezahlt. Das Hauptgewicht wird aber bei den billigen Produzenten überall auf die Materialersparnis gelegt. Ein Kanapee in Weiß läßt sich überall um den

[1] Vergl. S. 127.

Berliner Preis von 27,50 Mark in minderwertigem Material herstellen, wenn auch nicht um diesen Preis verkaufen, und so erklärt sich die Erscheinung, daß das Polstern auch in solchen Geschäften noch betrieben wird, die mit den übrigen Möbeln nur Handel treiben.

Die Polstergestelle aus Blindholz werden, wie schon im Abschnitt über die Möbelschreinerei erwähnt, größtenteils am Orte gemacht. Die Gestelle mit sichtbarem Holz werden meistens aus Stuttgart bezogen.

Das Dekorationsgeschäft, d. h. die Herstellung und Anbringung von Fenstervorhängen, Portieren, Drapierungen, ist regelmäßig mit dem Möbeltapeziergeschäft verbunden. Die besseren Arbeiten auf diesem Gebiete gehören in das Gebiet des Kunstgewerbes. Sie erfordern Geschmack und vor allem Farbensinn. Das Zuschneiden der Drapierungen ist eine eigne geometrische Kunst, welche, wie die Zuschneiderei im Schneidergewerbe, in besonderen Unterrichtskursen bei Wanderlehrern u. a. gelernt wird.

Das Tapezier- und Dekorateurgewerbe gehört nicht zu den Gewerbzweigen, welche durch großgewerbliche oder Konkurrenz von Specialgeschäften in Bedrängnis gebracht werden. Großbetriebe kommen vor, aber sie werden voraussichtlich vereinzelte Erscheinungen bleiben; denn sie bedürfen eines großen Kundenkreises unter der bemittelten Gesellschaft, welcher sich in der Regel nicht auf einem kleinen Gebiet vereinigt findet. Ihre Generalunkosten sind größer als die der Kleinbetriebe und sie können sich deshalb nur mit besseren, gut bezahlten Arbeiten befassen. Ein Großbetrieb in Zürich z. B. hat seine Kundschaft über die ganze Schweiz verteilt, ist daher zum Halten von Reisenden, Vertretern, Verkäufern, Buchhaltern u. s. w. genötigt, wodurch die allgemeinen Kosten erhöht werden, ohne daß wesentliche Ersparnisse im Produktionsprozeß gemacht werden können. Die einzige den Handwerksbetrieben unliebsame Konkurrenz ist die billige Ware, wie sie in den Möbelhandlungen, ohne sachkundige Leitung, aber auch in einzelnen Werkstätten von Handwerkern selbst hergestellt werden.

Nicht unbedeutend ist das als Lohnwerk betriebene Reparaturgeschäft in der Tapeziererei, das Aufpolstern alter Möbel, das Aufarbeiten von Matratzen, das Wiederaufhängen von Vorhängen nach Hausreinigungen u. s. w. Es giebt Betriebe, die sich fast ganz auf solche Reparaturarbeit beschränken. Als eine besondere, in dieses Gebiet gehörende Specialität sei eine mit Gaskraft und Specialmaschine ausgerüstete Teppichklopferei als Nebenbetrieb eines größeren Sattler- und Tapeziergeschäftes erwähnt.

Ein kleiner vor 4 Jahren begründeter Betrieb, der jetzt mit einem Lehrling arbeitet, gewährte im ersten Jahre, ohne Abzug der General-

unkosten ein Einkommen von nur 1200 Mark. Im vierten Jahre hatte sich dasselbe auf 1950 Mark gehoben. Davon gehen ab an

Werkstattmiete	200	Mark
Steuer	24	„
Krankenversicherung für Lehrling und Dienstbote[1]	32	„
Unfallversicherung (bei der Baugewerks-berufsgenossenschaft)	9	„
Annoncen	50	„
Fachzeitschrift	10	„
Trinkgelder[2]	25	„
Porti	10	„
Summe	360	Mark.

Diesen Betrag vom rohen Arbeitseinkommen abgezogen, verbleibt ein Reineinkommen von 1590 Mark, sicherlich ein dürftiges, besonders wenn in Betracht gezogen wird, daß die Leistungen des technisch und kaufmännisch wohl ausgebildeten Meisters geradezu als mustergültige zu bezeichnen waren. Es möge dieses Beispiel demonstrieren, wie schwer selbst in einem relativ noch günstig gestellten Kleingewerbe das Emporkommen ist.

Die Produktionszweige der Sattlerei sind einerseits die Sattel- und Pferdegeschirrmacherei, anderseits die Herstellung von Ledertaschen und Portefeuillewaren sowie von Reisekoffern mit Stoff- oder Lederüberzug. Auch hier hat sich teilweise eine Sonderung schon vollzogen, und nicht mit Unrecht wird vielleicht von erfahrenen Gewerbtreibenden die weitere Specialisierung als ein Mittel zur Hebung des Sattlergewerbes empfohlen. In der Sattel- und Geschirrmacherei besteht eine weitere Teilung der Arbeit, nicht so sehr in Bezug auf das Produkt und die Technik als in Bezug auf die Absatzkreise, insofern ein Geschäft vorwiegend feinere Reitsättel und Kutschengeschirre für den Luxusbedarf der bemittelten Gesellschaftskreise, ein anderes Fuhrwerksgeschirre — Sättel kommen hier selten vor — für Droschkenkutscher, Fuhrhalter und anderen gewerblichen Bedarf herstellt. Der Unterschied der Preise in solchen zwei Geschäften ist einerseits durch die verschiedene Qualität der Ware, anderseits aber auch durch die Verschiedenheit der zahlungsfähigen Nachfrage bedingt.

Die Sattelmacherei geschieht durchweg von der Hand. Selbst der

---

[1] Diese ist mitberechnet, weil das Halten eines Dienstboten durch den Betrieb bedingt ist.

[2] Ein notwendiger Ausgabenposten zur Gewinnung der Herrschaftsdiener.

Stepprand an den Satteltaschen wird fast ebenso vorteilhaft von der Hand als auf der Nähmaschine gemacht, da diese am Wulst doch nicht zu verwenden ist. Bei ordinären Sätteln bestehen die großen Taschen aus einem einfachen Stück Leder und fällt daher die Stepparbeit von selbst fort. Das Gestell zum Sitz, der Sattelbaum, wird immer fertig bezogen. Es besteht aus Holz, selten aus Leder und ist mit Eisen verstärkt. Der Sitz wird nach Art der Polstermöbel durch Überspannen mit Gurten gepolstert. Der Überzug besteht aus drei Stücken, die mit der Hand zusammengenäht werden. Dazu kommen die beiden kleinen Satteltaschen. Unter dem Sitz wird ein mit Wollstoff überzogenes Polster befestigt. Sitz, Polster und die großen Satteltaschen könnten in Arbeitsteilung verschiedenen Arbeitern zur Ausführung übergeben werden, doch geschieht dieses nur in Specialbetrieben, und, wie versichert wird, auf Kosten der Qualität des Sattels. Der Schnitt der Stücke bestimmt nämlich nicht vollständig die Form des Sattels; jeder einzelne erhält unter der Hand des Arbeiters seine individuelle Gestalt, und die von verschiedenen Arbeitern angefertigten Stücke würden daher nicht genau zusammenpassen. Höchstens die großen Taschen lassen sich gesondert herstellen. Großbetriebe für die Herstellung von Sätteln giebt es in Deutschland nicht. Die englischen Sattelfabriken arbeiten nicht für den europäischen Bedarf, sondern für den Export nach solchen Ländern, wo das Reiten kein Luxusbedürfnis der Reichen ist, und daher auch geringere Sättel begehrt werden.

Von den Pferdegeschirren stellt der Sattler unter allen Umständen die Riemen her. Dieselben werden aus der Haut entweder aus freier Hand nach dem Strich oder mit besonderen mit Anschlag versehenen und auf verschiedene Breite stellbaren Messern geschnitten. Die Ringe und Schnallen werden mit der Hand eingenäht, nachdem das umgelegte Ende mit dem Messer abgeschärft wurde. Die Nähmaschine bietet bei diesen kurzen Nähten keinen Vorteil, überdies kommt man mit ihr nicht bis zum Ring heran, müßte also das letzte Stück ohnehin mit der Hand nähen. Auch die oft mehrere Decimeter langen Schlaufen müssen in einem besonderen Verfahren mit der Hand angenäht werden, da man mit der Maschine nicht beikommen kann. Die starke Sattlernähmaschine kommt nur zur Verwendung beim Zusammennähen mehrerer Riemen der ganzen Länge nach und bei der Herstellung von Blindnähten.

Von den übrigen Bestandteilen des Geschirres kann der größte Teil fertig bezogen werden, insbesondere das Kummet, der Kammdeckel, das Seitenplatt, die Scheuklappen, die gepreßten Schlaufen und die Verzierungen aus Lackleder an Sprung- und Rückenriemen, dazu natürlich die Metall-

teile. Kleinere Betriebe sind auf den fertigen Bezug angewiesen, teils weil sie keine auf die Specialarbeit geübten Arbeiter halten können, teils weil sie sich nicht den nötigen Vorrat an den verschiedenen nur in kleinen Quantitäten zur Verwendung kommenden Ledersorten anzulegen vermögen. Geschäfte mit größerem Bedarfe fertigen jedoch großenteils die genannten Stücke selber an.

Als Specialität wird von Kleinbetrieben die Kummetmacherei ausgeübt. In Friesenheim bei Lahr ist ein Kummetmacher ansässig, der nach Karlsruhe liefert; aber auch in der Stadt beschäftigen sich Kleinmeister mit dem Kummetmachen für Sattler oder Handlungen von Sattlereiartikeln.

Nur ausnahmsweise werden Pferdegeschirre von Sattlern völlig fertig bezogen. Eine Anfertigung auf Vorrat ist wohl möglich, da ein genaueres Anmessen nicht nötig ist. Wenige typische Größen würden allen Bedürfnissen genügen; durch Verstellen der Schnallen ließen sie sich jeder Körperform des Pferdes genau anpassen. Dennoch hat sich eine auf Massenproduktion gerichtete Konfektion auf diesem Gebiete nicht ausgebildet, teils wohl wegen der geringen technischen Vorteile der Massenproduktion, teils wegen des, durch die große Haltbarkeit und große Reparaturfähigkeit bedingten, relativ geringen Bedarfes an Pferdegeschirren.

Größere Ställe und Fuhrhaltereien haben eigne Sattler für Reparaturarbeiten angestellt.

Die Herstellung von Portefeuillewaren und Reiseartikeln, sowie von Militäreffekten sind die einzigen Zweige der Sattlerei, welche auch fabrik- und verlagsmäßig betrieben werden. In Deutschland sind Centra der Portefeullewarenfabrikation Berlin und Offenbach a. M., ersteres vorwiegend für ordinäre, letzteres für bessere Ware; außerdem werden aus England Portemonnaies und Ledertaschen eingeführt. Ein Offenbacher Verlagsgeschäft hat in Karlsruhe eine Verkaufsniederlage.

Die kleinen Portefeuilleartikel, insbesondere Portemonnaies und dgl. werden niemals in handwerksmäßigem Betrieb erzeugt. Es ist für diese unmöglich, mit den niedrigen Löhnen der Hausindustrie zu konkurrieren. Eher ist dieses möglich bei größeren Ledertaschen besserer Qualität, die noch in mehreren Karlsruher Sattlereien für den eignen Verkaufsbedarf hergestellt werden. Beklagt wird von den Sattlern besonders, daß nicht einmal der Handel mit der kleinen Lederware ihnen verbleibt. Portemonnaies, Brieftaschen, Damentaschen und Schulranzen werden in jedem Bazar- und Galanteriewarengeschäfte feil gehalten, und das Publikum gewöhnt sich mehr und mehr, dort seine Einkäufe zu machen.

Dasselbe gilt von der Herstellung und dem Verkauf von Reisekoffern

aller Art. Holzkoffer mit Stoffüberzug werden noch von mehreren Handwerkern gemacht. Die Gestelle werden zum Teil in einer einheimischen Großschreinerei hergestellt, die mit gewölbtem Deckel werden aus Mannheim von einem Specialisten bezogen. Auch aus Thüringen, wo die Herstellung von Koffergestellen Gegenstand ländlicher Hausindustrie ist, werden dieselben samt den zur Verstärkung dienenden Holzleisten eingeführt.

Eine kleine Fabrik für Reisekoffer, welche einen Reisebazar mit Waren versieht, befindet sich in Kuppenheim im Murgthale. Dieselbe ist aus einem ländlichen Kleinbetriebe hervorgegangen und trägt noch, trotz ihrer etwa 20 Arbeiter und Arbeiterinnen und trotz der Verwendung eines Motors für die Holzbearbeitung den Charakter eines Landmeisterbetriebes. Der Motor verursache, wie der Inhaber versichert, keine Kostenersparnis. Er sei, trotz Widerratens von Geschäftsfreunden, angeschafft worden, weil ohne Holzbearbeitungsmaschinen kein Schreiner mehr festzuhalten sei. Zur näheren Kennzeichnung dieser Fabrikation mögen einige Fabrikpreise mitgeteilt werden. Ein gewöhnlicher Handkoffer aus Pappe mit Köperbezug 40 cm lang kostet 1,50 Mark, 60 cm lang 2,30 Mark. Dieselben Koffer mit gewölbtem Deckel von 70 cm Länge kosten in geringster Qualität 5 Mark, in bester Qualität bei 1 m Länge 14,40 Mark. Holzkoffer mit geradem Deckel von den Dimensionen 85/48/30 cm kosten 11 Mark. Ein Schulranzen mit Wachstuchüberzug verursacht einen Aufwand an Arbeitslohn von 45 Pfennigen.

Die ordinärste Kofferware verdient kaum die Bezeichnung als Koffer. Es sind kofferförmige mit Stoff überzogene Pappschachteln, deren Kanten nach Art der Kartonagewaren durch eingeschlagene Weißblechstreifen zusammengehalten werden.

Ein völlig von der übrigen Sattlerei abgesonderter Zweig ist das Militäreffektengeschäft. Es ist der einzige, bei dem maschinelle Technik, mit Stanzen, Pressen und eigens für diese Fabrikation konstruierten Nähmaschinen, in bedeutenderem Umfange zur Verwendung kommt. Patronentaschen, Revolverfutterale, Säbelscheiden, Säbelkoppel, Helme, Tornister und Brotbeutel sind die Gegenstände dieses Produktionszweiges.

Erst seit 1892 ist eine Nähmaschine im Gebrauch, welche das Problem löste, unter einem Winkel aneinanderstoßende Lederkanten, wie sie insbesondere bei den Patronentaschen und Revolverfutteralen vorkommen, aneinander zu nähen. Die Fadenführung ist bei dieser Maschine der bei der Handarbeit vollkommen nachgebildet. Die Stiche der Maschine sind nur durch ihre größere Regelmäßigkeit von der Handarbeit zu unterscheiden. Dagegen zieht sie die Nähte nicht völlig so fest zusammen, wie es die

Hand vermag. Aus diesem Grunde hat die preußische Militärverwaltung einstweilen Maschinenarbeit noch nicht zugelassen. Die Karlsruher Firmen führten bei der letzten Militärlieferung die Arbeiten für das württembergische Heer aus. Bayern hat die neue Nähmaschine in die Militärwerkstätten eingeführt.

Die Leistung der Maschine spricht sich deutlich in den Accordlöhnen für das Nähen der Patronentaschen aus. Für die Handarbeit wurden 45 Pfennige bei kleinen, 60 Pfennige bei großen Taschen bezahlt, wobei der Arbeiter allerdings die Zuthaten lieferte. Für das Nähen der vollständig vorgerichteten Tasche auf der Maschine betrug der Stücklohn nur 2 Pfennige. Von 2 Mann bedient näht die Maschine täglich 200 Patronentaschen, während ein geübter Arbeiter deren nur 8 im Tage fertig brachte. Geringer ist der Unterschied bei den komplizierteren Revolvertaschen, bei denen der Stücklohn von 50 Pfennige auf 15 Pfennige zurückging.

Nicht völlig so große aber immerhin beträchtliche Vorteile bot das Ausstanzen der Lederteile gegenüber dem Ausschneiden mit der Hand. Die Kosten des Zuschneidens einer Revolvertasche wurden auf etwa 20 bis 25 Pfennige berechnet, die des Ausstanzens auf 10 Pfennige. Das Schneiden ist etwas sparsamer in Bezug auf den Materialverbrauch. Beim Stanzen fallen einige Millimeter breite Streifen zwischen den einzelnen Teilen ab, die beim Schneiden mit der Hand mit ausgenützt werden können.

Als ein Hauptvorteil der Maschinenverwendung wird aber die durch sie bedingte Unabhängigkeit des Unternehmers vom Angebot der gelernten Arbeiter bezeichnet. Die Bedienung und Handhabung der Maschinen erfordert keine gelernten Sattler. Früher pflegte zu den Zeiten großer Militärlieferungen die Lohnbewegung unter den Sattlergehilfen eine sehr lebhafte zu sein. Durch Arbeitseinstellungen oder Androhung solcher erreichten sie bedeutende Lohnerhöhungen. Die Maschine hat auf diesem Gebiet die Macht der gelernten Arbeiter völlig gebrochen.

Trotz aller technischen und ökonomischen Vorteile des maschinellen Betriebes und trotz des Fortfalles der Absatzspesen, — die bei der strengen Abnahmekontrolle zurückgewiesenen Waren wären höchstens hierher zu rechnen — konkurriert immer noch die Handarbeit mit der Maschinenarbeit. Die kleinen Landsattler, die sich besonders in der Umgegend von Garnisonstädten, so um Rastatt und Ludwigsburg, angesiedelt haben, beteiligten sich nach wie vor an den Militärlieferungen, obgleich die Preise bei der letzten Lieferung um nahezu die Hälfte gegen früher gesunken waren. Und mehr noch als dieses fällt auf, daß sogar ein Karlsruher Maschinenbetrieb es vorteilhaft fand, einen Teil der übernommenen Arbeit an ländliche Hand-

arbeiter zu übertragen. Diese übernehmen mit der Arbeit die Garantie für vorschriftsmäßige Ausführung. In dieser Risikoentlastung liegt wenigstens teilweise eine Erklärung des Verfahrens. Ein zweites Militäreffektengeschäft hat sein Geschäftscentrum völlig aufs Land hinaus verlegt.

Die der Herstellung von Militäreffekten dienenden Maschinen finden anderweitig keine Verwendung. Sie stehen jetzt völlig unbenützt da, bis eine neue Ära der Heeresausrüstung sie wieder in Thätigkeit setzt. Selbst für die laufenden Militärarbeiten lohnt sich nicht deren Inbetriebsetzung. Vermutlich sind die Anschaffungskosten schon durch die eine Lieferung gedeckt worden.

21. Posamentier.

Von der kleingewerblichen Textilindustrie in Karlsruhe ist das Posamentiergewerbe der letzte, dürftige Rest. Von 10 vorhandenen Betrieben hat nur etwa die Hälfte noch eine bemerkenswerte Produktion; die übrigen sind zur Hauptsache Handlungen mit Posamentier- und verwandten Waren; nur gelegentlich, zum teil unselbständig führen sie auch noch Posamentierarbeiten aus. Die Zahl der beschäftigten Arbeiter ist seit 1882 von 17 auf etwa 8 zusammengeschmolzen. Die Fabrikware hat das Produkt des Handwerks soweit zurückgedrängt.

Noch zwar sind alle Produktionszweige der Passementerie vertreten: die Herstellung von Besätzen für Damenkleider, von Schnüren und Tressen für Militäruniformen, von Säbelquasten und Ordensbändern, von Fransen, Borten, Litzen und Quasten für den Besatz von Polstermöbeln, Wagensitzen und Vorhängen. Ein völliges Aussterben des Kleinbetriebes ist nicht zu erwarten. Es bleiben hier wie fast überall Arbeiten, die der Massenproduktion aus verschiedenen Gründen nicht zugänglich sind, weil der Bedarf ein zu beschränkter und zu individueller ist, weil sie einen jederzeit zur Verfügung stehenden, am Ort ansässigen Produzenten erfordern, und bei denen die einfache kleingewerbliche Technik vollkommen ausreicht. Im Möbel- und Kleiderbesatzgeschäft sind es die Arbeiten, welche nach vorgelegten Stoffmustern in entsprechenden Farben ausgeführt werden sollen. Die große Mannigfaltigkeit der Farben und der schnelle Wechsel der Moden, machen es dem Großbetriebe unmöglich, zu jedem Stoffe die passenden Besatzartikel herzustellen. Er würde durch solche Zersplitterung der Produktion seine eigensten Vorteile aufgeben und mit den größten Absatzschwierigkeiten zu kämpfen haben; ein großer Teil der Ware würde Ladenhüter bleiben. Der Großbetrieb hält sich an weiße Ware, an dunkle, einfarbige in stets gangbaren Farben,

kurz an solche, die der Mode möglichst wenig unterworfen und vielseitiger Verwendung fähig sind. Auch wieder ganz bunte Artikel, so die Fransen für die augenblicklich und voraussichtlich für längere Zeit beliebten Kameltaschen als Möbelbezüge, werden im großen hergestellt in zwei oder drei Nuancierungen, von denen eine unter allen Umständen paßt. Der Kleinproduktion vorbehalten sind Ordensbänder und ähnliche auf einen kleinen Konsumentenkreis beschränkte Bandabzeichen. Am meisten der Gefahr, vom Großbetrieb völlig absorbiert zu werden, ausgesetzt ist vielleicht die Produktion von Bedarfsartikeln für das Militär.

Die Technik des Posamentiergewerbes ist eine sehr mannigfaltige. Die wichtigste Werkzeugmaschine ist natürlich der Webstuhl, und zwar findet sich sowohl der gewöhnliche wie der mechanische Jacquardstuhl in den Kleinbetrieben. Die Borten und Fransen für Möbel und Vorhangbesatz werden hier ausschließlich auf ersteren gewoben, ebenso die Ordensbänder. Der Jacquardstuhl ist für breitere gemusterte Borten unumgänglich, doch lohnt sich das Herstellen der Karten und der sonstigen Vorbereitungen nur bei größeren Aufträgen. Zu erheblicher Verwendung kommen daher mechanische Webstühle mit bis zu 12 Gängen nur in einem Betriebe, der Militärtressen und Portepeebänder herstellt. — Eine überall unentbehrliche Hilfsmaschine ist die Spulmaschine sowie die Haspel. Auch eine Maschine zum Drehen von Schnüren, ähnlich der Seilermaschine, findet sich in jedem Betriebe. Specielleren Zwecken dient die Klöppelmaschine, auf der platte und runde geflochtene Schnüre hergestellt, auch Kerne überflochten werden, und die Spinnmaschine zum Überspinnen von Fäden mit Seide oder Metalldraht. Die Herstellung von Ordensbändern erfordert eine Moirierpresse. Endlich sei noch ein kleiner Apparat zum Überziehen von Knopfformen mit beliebigen Stoffen erwähnt.

Ein großer Teil der Posamentierarbeiten ist reine, nur durch Nadel und einfachste Werkzeuge unterstützte Handarbeit, so das Knüpfen der Fransen und die Rahmenarbeit, bei welcher Fadenbündel nach verschiedenen Mustern um die am Rahmen befestigten Stifte geschlungen und durch Nähen an den Kreuzungsstellen befestigt werden. Ferner werden mit der Hand Knopfformen und andere Kerne überzogen, übersponnen und überflochten, Quasten und Pompons hergestellt und manche andere, nicht erschöpfend aufzuzählende Arbeiten ausgeführt.

Die Überlegenheit des Großbetriebes liegt einerseits in der Verwendung der Maschinenkraft zum Antrieb der Webstühle und in der Benützung komplizierterer, im Kleinbetrieb unrentabler Specialmaschinen z. B. einer solchen zum gleichzeitigen Abbinden ganzer Reihen von Pompons mit Draht, nicht

zum geringsten Teile aber auch in der Verwendung billigerer Arbeitskräfte bei den nur von der Hand ausführbaren Arbeiten. Alle Knüpf- und Rahmenarbeit wird im Großbetriebe ausschließlich von weiblichen Arbeitskräften ausgeführt, während der Kleinbetrieb selten in der Lage ist, Arbeiterinnen auf Specialarbeiten einüben und dauernd beschäftigen zu können. Bei dem großen Arbeitswert der Produkte ist die Ersparnis an Arbeitslohn ausschlaggebend. Zur Veranschaulichung der beiderseitigen Verhältnisse mögen einige Kostenberechnungen[1] mitgeteilt werden:

Eine einfache Franse kostet	im Kleinbetrieb,	im Großbetrieb
pro m 70 g Wolle . . .	0,39 Mark,	0,29 Mark,
" " Webstuhlarbeit . .	0,20 "	0,10 "
" " Knüpfarbeit . . .	0,30 "	0,20 "
	0,89 Mark.	0,59 Mark.
Eine kompliziertere Franse		
pro m 157 g Wolle . . .	0,88 Mark,	0,66 Mark,
" " Webstuhlarbeit . .	0,30 "	0,12 "
" " Knüpfarbeit . . .	0,70 "	0,40 "
	1,88 Mark.	1,18 Mark.

Der Unterschied der Wollpreise rühre daher, daß der Großbetrieb die Wolle roh kauft und nach Bedarf färben läßt, daher weit größere Einkäufe in einer Wollsorte machen kann. Der Kleinbetrieb kauft seine Wolle stets in gefärbtem Zustande. Ihn kostet ein Pfund Wolle 2,80 Mark, das samt 30 Pfennige Färbelohn dem Großindustriellen nur 2,10 Mark steht. Jener bedarf, um allen Anforderungen in Bezug auf Farbe genügen zu können, eines nicht unbedeutenden Lagers in Wolle und Seide.

Aber auch in anderer Weise spart der Großbetrieb an Material. Die Maschine unterstützt sein Bestreben. Sie drängt die Fäden fester zusammen als es auf dem Handstuhl möglich ist, und erlaubt so auch mit dünnen Fäden eine dicht gewebte Borte herzustellen. Der Posamentier muß zur Erzielung derselben Dichtigkeit durchweg stärkeres Material verwenden. Sein Produkt ist daher weniger zierlich, aber solider, und der Tapezier zieht, wo es nicht auf möglichste Kostenersparnis ankommt, die vom Handwerker hergestellte Borte und Franse der Fabrikware immer noch vor. Der Möbelposamentier ist daher in seinem Schicksal mit dem des Tapeziers eng verknüpft, und es ist für beide Gewerbzweige bezeichnend, wenn ein Tapezier-

[1] Die großbetrieblichen Zahlen beruhen auf Angaben eines Posamentiers, der im Großbetriebe beschäftigt war.

geschäft, das im Jahre 1881 für 1193 Mark Posamentierware verbrauchte, zehn Jahre später nur für 339 Mark herstellen ließ.

Eine Errungenschaft des Großbetriebes ist auch die Einführung der Surrogate, des Shoddy für die gute Wolle, der glänzenden Mohairwolle für die Seide, sowie die ausgiebige Verwendung für Baumwolle als Einschlag. In den fertig gekauften Besätzen ist fast regelmäßig Baumwolle enthalten. Die minderwertige Marktware zieht dennoch die Preise des besseren Handwerksproduktes herunter. Eine geknüpfte Franse, die 1881 2,50 Mark kostete, wird jetzt um 1,80 Mark hergestellt.

Zum Zweck des Hochhaltens der Preise bei Lieferungen für die Eisenbahn hatten die norddeutschen Posamentierfabriken in Barmen, Altenburg, Brieg u. a. O. ein Kartell abgeschlossen. Die verabredeten Preise waren: für Naht- und Plattschnur für Coupés I. Klasse 24 Pfennige, II. Klasse 16 Pfennige, für schmale Sammetborten in Coupés I. Klasse 70 Pfennige, für Borten an den Fensterzügen 2,20 Mark. Es bedienten sich jedoch einzelne Kartellmitglieder kleingewerblicher Mittelspersonen, um auf diesem Wege dem Kartell Konkurrenz zu machen. Ein Karlsruher Kleinbetrieb kam so in die Lage, die obigen Artikel zu einem Preise von bezw. 12 Pfennige, $8^1/_2$ Pfennige, 35 Pfennige und 1,30 Mark anbieten zu können und dabei noch einen kleinen Gewinn zu machen. Ein anderer vom Kartell abgefallener Großbetrieb erhielt mit noch etwas niedrigeren Preisen bei der Submission den Zuschlag.

Noch haben die Kleinbetriebe die Hoffnung, mit den Fabriken auf die Dauer konkurrieren zu können, nicht aufgegeben. Wie schon erwähnt, arbeitet ein Kleinbetrieb in Militärartikeln im Wettbewerb mit den Fabriken. Es sei, wie von anderer Seite versichert wird, nicht unmöglich, sich mit einem Kleinmotor für gewisse Specialartikel völlig leistungsfähig einzurichten, und die großgewerblichen Preise einzuhalten, wenn nur die Gewähr für ausreichende Beschäftigung vorhanden sei. Würde eine Behörde, wie die Eisenbahnverwaltung, in der Lage sein, mit einem Kleinbetriebe einen für mehrere Jahre gültigen Lieferungsvertrag zu schließen, dann würde auch der Kleinbetrieb wieder konkurrenzfähig werden. Er könne unter den heutigen Verhältnissen nur deshalb keine vollkommenere Technik einführen, weil er stets in Gefahr sei, bei der nächsten Submission wieder die Arbeit zu verlieren. Nur die Unstetigkeit des Gewerbslebens sei Schuld daran, daß der Kleinbetrieb nicht mehr mitmachen könne, und sie auch zwinge den Großbetrieb zu Kartellen und ähnlichen Machinationen. — Wir geben diese Meinung ohne Kritik wieder, die ohne genauere Kenntnis der großgewerblichen Produktions- und Absatzverhältnisse unmöglich ist. —

22. Buchbinder.

Trotz des steigenden Bücherkonsums hat die handwerksmäßige Buchbinderei nicht die entsprechende Ausdehnung erfahren. Im Jahre 1842 waren 15 Buchbinder am Ort, 1893 bei einer über dreifachen Einwohnerzahl nur 30. Über die Zahl der Arbeiter liegen nur für 1882 genauere Angaben vor. Es waren 6 Alleinbetriebe vorhanden und 18 Gehilfenbetriebe mit zusammen 52, darunter einer mit mehr als 5, nämlich 8 Arbeitern. Ungefähr ebenso dürfte auch heute noch die Größenabstufung gestaltet sein. Ein Fortschritt gegenüber den weiter zurückliegenden Zeiten ist jedenfalls insofern zu konstatieren, als heute wenigstens einzelne Betriebe sich über das Niveau des dürftigsten Kleingewerbes zu erheben vermögen, auf dem vor einem halben Jahrhundert sämtliche Buchbindereien standen.

Beeinträchtigt wird die handwerksmäßige Buchbinderei in neuerer Zeit durch die zunehmende Gewohnheit des Buchhandels, seine Verlagsartikel in Originaleinbänden auf den Markt zu bringen oder wenigstens Einbanddecken fertig zu liefern. Auch das Heften und Broschieren für den ortsansässigen Buchhandel ist den Buchbindern größtenteils entzogen worden, seitdem in dem letzten Jahrzehnt eine Anzahl größerer Buchdruckereien eigne Buchbinderwerkstätten einrichten, die mit Heftmaschinen ausgerüstet und bei vorwiegender Verwendung weiblicher Arbeitskräfte billiger als die Buchbinder zu arbeiten vermögen. Eigentliche Einbände mit fester Decke, werden in diesen Nebenwerkstätten nur ausnahmsweise ausgeführt. Ferner ist, und zwar nahezu vollständig, die Herstellung von Geschäftsbüchern, Kontobüchern, Notizbüchern u. s. w. an den Großbetrieb übergegangen.

Der Kleinbetrieb hat sich für diese Vorteile dadurch zu entschädigen versucht, daß er Handel mit Papier und Schreibmaterialien, mit Schulartikeln und Galanteriewaren in seinen Bereich zog. 18 Buchbindereien sind mit Ladengeschäften verbunden; bei einzelnen überwiegt der Handel die gewerbliche Thätigkeit. Es konkurrieren allerdings mit den Buchbindern auf diesem Gebiete ungefähr ebensoviel Specialhandlungen.

Die moderne Technik hat auch den handwerksmäßigen Betrieb nicht unberührt gelassen. Die Beschneidemaschine, welche zuerst Mitte der fünfziger Jahre aufkam (Münchener Gewerbeausstellung von 1854), fehlt jetzt in keiner Werkstätte. Ebenso ist die Pappschere überall vorhanden. Die Arbeiter verlangen geradezu diese arbeitserleichternden Maschinen, indem sie sich in Werkstätten zu arbeiten weigern, die sie nicht besitzen. Ohne dieselben kann also höchstens der Alleinbetrieb auskommen. Die Presse ist ein altes, völlig unentbehrliches Werkzeug, dagegen findet sich die Papierwalze

als Ersatz des Holzhammers noch nicht in jeder Werkstätte. Eine vollkommene Heftmaschine zum Heften ganzer Bücher ist nur im größten Betriebe vorhanden. Sie ist nur von beschränkter Anwendbarkeit bei ephemeren Publikationen, Kursbüchern, Schulbüchern u. s. w., da sie wegen des unvermeidlichen Rostens der Heftdrähte bei solideren Dauerbänden, Bibliothekswerken insbesondere, grundsätzlich ausgeschlossen wird. Einfache Drahtheftmaschinen für Schülerhefte und einzelne Papierlagen finden sich sonst noch vereinzelt. Verbreiteter ist die Vergoldpresse, die zur Herstellung gepreßter Deckenverzierungen, schwarzer sowohl als vergoldeter und bunter unentbehrlich ist. Eine Buchbinderei betreibt die Herstellung verzierter Decken mit Pressung in Buntdruck, Lederintarsia und anderen Techniken als Specialität und ist zugleich Unterrichtsanstalt für diese Arbeiten. Etwa 6 Schüler besuchten dieselbe. Die Stempel für die Deckenverzierungen werden manchmal typenartig zusammengesetzt oder lassen wenigstens verschiedene Schrifteinsätze zu, wodurch ihre Verwendbarkeit erhöht wird. Die Titel auf dem Buchrücken sowie sonstige Rückenverzierungen werden bei einzelnen Büchern regelmäßig von der Hand aufgedruckt. Das Heizen der Presse mit Gas und die sonstigen Vorbereitungen sind nur bei größeren Partiearbeiten lohnend.

Die Herstellung eines Halbfranzbandes vollzieht sich in folgenden Teilarbeiten:

1. Die Bogen werden einzeln abgelöst und, wenn nötig, neu gefalzt.
2. Sie werden darauf gepreßt, mit dem Holzhammer geschlagen, nach neuerer Technik gewalzt und wieder auf mindestens 3 bis 4 Stunden in die Presse gelegt.
3. Sie werden zusammen eingesägt und geheftet, womöglich eine größere Anzahl von Büchern ungefähr gleichen Formates gleichzeitig.
4. Die Heftbünde werden aufgeschabt und Fälzchen angeklebt. Der Rücken wird geleimt. Darauf ist wiederum eine Ruhepause von etwa 1½ Stunden notwendig.
5. Die vordere Seite des Buches wird beschnitten.
6. Der Rücken wird rund geklopft und abgepreßt.
7. Die obere und untere Seite des Buches wird beschnitten. Das muß nach Rundung des Rückens geschehen, weil sonst die Schnittflächen nachher windschief werden würden.
8. Der Schnitt wird gefärbt, vergoldet, marmoriert. Es giebt hier eine große Mannigfaltigkeit von zum Teil schwierigen Techniken.
9. Der Deckel wird zugeschnitten und angesetzt.
10. Das Buch wird kapitalt, d. h. mit den beiden Kapitalbändern versehen, und der Rücken überklebt.

11. Das Leder des Rückens wird zugeschnitten, der Rücken hergerichtet und befestigt.
12. Die Deckel werden überzogen.
13. Fälze und Vorsätze werden eingeklebt.
14. Das Buch wird längere Zeit in die Presse gespannt.
15. Titel und Rückenverzierung wird aufgedruckt.

Die ganze Arbeit dauert, die Pausen ungerechnet, etwa 3 Stunden. Die Zeitersparnis durch die kleingewerblichen Maschinen, welche bei den Arbeiten 2, 5, 7 und 9 zur Anwendung kommen, beträgt etwa $^{1}/_{2}$ Stunde.

Es ist aus dieser Zusammenstellung ersichtlich, daß das Einbinden eines Buches sich wie wenige andere Produktionsprozesse zur manufakturmäßigen Arbeitsteilung eignet, und es erscheint unzweifelhaft, daß auch ohne die technische Neuerung ein fabrikmäßiger Buchbindereibetrieb dieselbe für Partienwerke ausgebildet haben würde. Die Arbeitsteilung in der Großbuchbinderei geht übrigens noch viel weiter als in der obigen Zerlegung angedeutet wurde; so sei nur beispielsweise angeführt, daß dort die Arbeit des Vergoldens in vier Teilarbeiten zerfällt, das Grundieren, das Auftragen des Blattgoldes, das Pressen samt dessen Vorbereitungen, und das Abkehren des überschüssigen Goldes, von denen die ersten beiden durch Arbeiterinnen, die letzte mit Hilfe einer Specialmaschine ausgeführt wird. Außer den auch im Kleinbetrieb verwendeten Maschinen in größeren und vollkommeneren Modellen, und teilweise mit Dampfbetrieb, kommen im Großbetrieb Maschinen für fast jede Arbeitsverrichtung vor, Falzmaschinen, Einsägemaschinen bei gewöhnlicher Fadenheftung — die Fadenheftmaschine entspricht noch nicht den Anforderungen —, dreiseitige Beschneidemaschinen, Rückenrund- und Abpreßmaschinen, Anreibmaschinen zum Überziehen der Deckel mit Papier u. a.

Der Kleinbetrieb kennt keine Arbeitsteilung. Selbst Partienarbeit wird ohne solche von der ganzen Arbeiterschaft der Werkstatt, eine Teilarbeit nach der anderen, ausgeführt. Hier widersetzen sich die Arbeiter einem für die Produktion vorteilhafteren Arbeitssysteme; sie wollen nicht immer dieselbe Arbeit machen. Dennoch werden auch solche Arbeiten für kleinere Verleger z. B. das Binden von Schulbüchern mit Vorteil im hiesigen Kleinbetriebe ausgeführt. Unerreichbar ist der Großbetrieb vor allem in der außerordentlichen Schnelligkeit der Produktion. Bloße Einbanddecken werden auch in den Centren des Buchhandels noch in Kleinbetrieben hergestellt. Ein Karlsruher Kleinbetrieb macht u. a. Einbanddecken für eine Bremer Verlagsfirma in kleinoktav, halbleinen mit schwarzer Pressung und echt ver-

goldetem Titeldruck auf dem einen Deckel, das Stück für $9^{1}/_{2}$ Pfennige, und verdient dabei, nach eigner Angabe, an 1000 Stück 30 Mark.

Eine auch im kleinen fabrikmäßig betreibbare Specialität ist die Herstellung der Kartonnage. Die bessere Kartonnage wird gelegentlich auch in gewöhnlichen Buchbindereien hergestellt, die Massenartikel, Emballageschachteln u. dgl. werden ausschließlich in Specialbetrieben angefertigt, die früher manchmal neben Buchbindereien bestanden, neuerdings sich ganz, oder fast ganz von der Buchbinderei gesondert haben.

Ohne ökonomische Schwierigkeiten scheint dieses Produktionsgebiet nicht zu sein, wenigstens sind mehrfache Versuche, die Kartonnagefabrikation zu betreiben, bald wieder aufgegeben worden. Eine, vielleicht zu groß angelegte, mit Gaskraft arbeitende Fabrik ging vor einigen Jahren nach kurzem Bestande wieder zu Grunde. Seitdem ist eine bescheidener eingerichtete, jedoch technisch völlig leistungsfähige kleine Fabrik neu begründet worden. Was Schwierigkeiten bereitet, ist einerseits das Einüben und Festhalten der Arbeiterinnen — denn es wird ausschließlich mit solchen gearbeitet —, andererseits der Absatz der Ware. Vorteilhaft ist der Betrieb im kleinen nur bei hinreichender einheimischer Kundschaft; denn der Versand der sperrigen Ware verursacht bei seinem geringen Werte verhältnismäßig hohe Kosten. Der Absatz am Ort ist aber dadurch sehr beschränkt, daß ein großer Teil der Hauptkonsumenten wie Hutmacher, Putzmacher, Kürschner u. s. w. reine Händler sind, die ihre Kartonnage mit den Waren bekommen. Eine Seifen- und Parfümerienfabrik mit sehr großem Bedarfe hat die Maschinen der falliten Kartonnagefabrik angekauft und fertigt seitdem ihre Schachteln selber an. Dennoch wird für eine richtig geleitete kleine Fabrik vielleicht noch hinreichender Spielraum sein.

Die Technik ist zur Hauptsache eine maschinelle. Das Zuschneiden der Pappe, das Einritzen derselben, das Einschlagen der Ecken, das Zusammenbiegen und Vereinigen der Kanten durch eingeschlagene Drähte oder Blechwinkel, das Runden des Cylinders für runde Schachteln, alles wird durch verhältnismäßig einfache Maschinen besorgt, deren Anschaffungskosten etwa 3000 Mark betragen. Für die Handarbeit bleibt wesentlich nur das Überziehen der Ware mit Papier oder Leinwand übrig. Auch hierbei giebt es vereinfachende Verfahren, z. B. wird das Papier nicht mit dem Pinsel mit Leim überstrichen, sondern es wird von einem mit Leim überzogenen Blech abgezogen. Die Produktivität ist eine sehr große.

Eine zweite ähnliche, auch nur durch einen Betrieb vertretene Specialität ist die Anfertigung von sog. Passepartouts d. h. die Kartonnagenumrahmungen für Photographien und andere Bilder. Großbetriebe in dieser

Branche bestehen in Berlin, Dresden und Hamburg. Dieselben stellen die Massenartikel hauptsächlich für Photographen in den konventionellen Formaten her. Dem Kleinbetriebe bleiben daher nur die außergewöhnlichen Größen und Formen, Kartons für Bildergruppen für die Schaukasten und Empfangszimmer der Photographen, Arbeiten für Künstler, für Bildereinrahmer und für Privatkundschaft. Auch Passepartouts mit reicherer Verzierung in Relief oder durch Bemalung und Vergoldung nach Muster oder freier Erfindung sind Gegenstände des Kleinbetriebes.

An Werkzeugmaschinen verwendet der Passepartoutmacher die Ellipsenschneidemaschine, welche sich auf verschiedene Größen und beliebige Axenverhältnisse einstellen läßt, ferner eine Prägepresse ähnlich der Vergoldpresse der Buchbinder, die auch diesem Zwecke sowie zum Stanzen dienen kann, daneben natürlich die Pappschere. Das Abschrägen der Kanten, wofür der Großbetrieb eine eigne Maschine hat, wird mit einem Anschlagmesser aus freier Hand ausgeführt. Den Hauptvorteil des Großbetriebes, die Verwendung weiblicher Arbeitskräfte, kann der Kleinbetrieb sich nicht aneignen, weil die Passepartoutherstellung keine Mannsnahrung gewährt, daher Buchbinderei daneben betrieben, und der Arbeiter allseitig verwendet werden muß

C. Ergebnisse.

Dieselben Erscheinungen, welche überall die moderne gewerbliche Entwicklung kennzeichnen, treten auch in Karlsruhe, obgleich diese Stadt noch durchaus kleingewerblichen Charakter trägt, mit voller Deutlichkeit zu Tage. Der Großbetrieb nimmt zu, während der handwerksmäßige Kleinbetrieb an Bedeutung verliert. Die Zahl der Handwerksbetriebe ist zwar noch im Wachsen begriffen, doch hält sie mit dem Wachstum der Bevölkerung nicht gleichen Schritt.

Einzelne noch um die Mitte des Jahrhunderts vorhandene Handwerke sind seitdem gänzlich aus dem Gebiete der Stadt verschwunden, so die Zeugweberei samt Tuchschererei und anderen Hilfsgewerben. Das ganze Textilgewerbe wird nur noch durch die Posamentierer dürftig vertreten. Ferner sind Hutmacherei, Kammacherei, Nagel- und Zeugschmiederei als vergangene Handwerke zu nennen.

Eine Anzahl anderer Handwerke ist bis auf einen kleinen Rest durch das Aufkommen neuer Betriebsformen verdrängt worden. Die Färber sind in der Ausübung ihres Gewerbes beschränkt auf das Auffärben getragener Kleider und suchen für den Verlust an Arbeit Ersatz in der chemischen Wäscherei; doch nicht einmal auf diesen Gebieten bleiben sie unbehelligt

von der Konkurrenz der Großindustrie. Die Kürschner sind zu Pelzwarenkonfektionären geworden. Die eigentliche Hafnerei wurde auf das Land oder in Fabriken verpflanzt; nur die Ofenmacherei hielt sich in einzelnen städtischen Betrieben, und daneben blieb die Ofensetzerei in einer Reihe großenteils kümmerlicher Kleinbetriebe bestehen. Ein ähnliches Schicksal hat die Küblerei und Küferei betroffen; jene ist durch das ländliche Kleingewerbe, diese durch die fabrikmäßige Produktion eingeengt worden, sodaß die Mehrzahl der Betriebe sich nur noch mit Reparatur und mit Kellerarbeit befaßt. Seifensieder, Seiler, Gürtler und Zinngießer sind nur noch in wenigen Betrieben mit geringfügiger Produktion vertreten. Uhrmacherei, Büchsenmacherei, Feilenhauerei und Messerschmiederei sind fast zu reinen Reparaturgewerben geworden.

Von einem Rückgang der kleingewerblichen Produktion auf allen Gebieten kann jedoch nicht gesprochen werden. Zwar giebt es kaum ein Handwerk, das nicht sein früher unbestrittenes Produktionsgebiet jetzt mit einigen mittleren oder großen Betrieben teilen müßte, oder einzelne Produkte ganz eingebüßt hätte; haben doch selbst die Friseure die Perückenmacherei an die Fabrik abgetreten. Doch fehlt es auch nicht ganz an Beispielen einer Ausdehnung des Arbeitsfeldes in anderer Richtung, wodurch der Verlust ganz oder teilweise ausgeglichen wurde. Leider mangelte es an Material zu einer vergleichenden Statistik nicht nur der Zahl der Betriebe, sondern auch der Zahl der beschäftigten Arbeiter, welche erst hier genaueren Aufschluß gebracht hätte; doch läßt sich auch ohne eine solche, wenigstens in einigen Fällen, eine Zunahme der kleingewerblichen Produktion konstatieren. So hat die Blechnerei für den Verlust der Weißblecharbeit in der Ausdehnung der Baublechnerei vollen Ersatz gefunden. Die Bauschlosser haben sogar dem Großbetriebe einen Teil der Produktion abgewonnen, indem die gußeisernen Gitter, Geländer und Füllungen durch schmiedeeiserne verdrängt wurden. Die Maler haben unzweifelhaft, infolge der luxuriöseren Ausmalung der Häuser, ihr Arbeitsfeld bedeutend erweitert, und den Verlust des Farbenreibens hätten hier höchstens die Arbeiter zu beklagen. Ganz neue Gebiete sind dem Kleinbetriebe in der Installation der Gas- und Wasserleitungen und in dem photographischen Gewerbe zugewachsen. Eine besondere Stellung nehmen die Baugewerbe ein. Der Geschäftsumfang hat hier fast durchweg so zugenommen, daß nach der Arbeiterzahl die meisten Geschäfte den Mittel- und Großbetrieben zuzurechnen wären; dabei ist aber die Betriebsweise überall rein handwerksmäßig geblieben.

In den Gewerbzweigen nun, in denen die handwerksmäßige Produktion eine Einschränkung erleidet, ist es für die Beurteilung der Konkurrenzver-

hältnisse zwischen Groß- und Kleinbetrieb wichtig, die verschiedenen Arten ins Auge zu fassen, wie die Einengung des Arbeitsgebietes vor sich geht.

Am günstigsten liegen für das Handwerk die Verhältnisse da, wo eine Arbeitsteilung zwischen Groß- und Kleinbetrieb eintritt, in der Weise, daß jener ein Produkt nur teilweise übernimmt, um das Halbfabrikat dem Handwerker zur Vollendung oder wenigstens zur örtlichen Anbringung zu übergeben. Der einzelne Handwerker empfindet in diesen Fällen den Eingriff der Fabrik in sein Gebiet, wenn er nicht zu weit geht, sogar als eine Förderung seiner Thätigkeit; so in der Bauschlosserei, wo der Verlust der Schloß- und Beschlägmacherei nicht beklagt wird. Der Umsatz des einzelnen Geschäftes vergrößert sich, ohne daß darum der Gewinn am Produkte notwendig verkürzt wird; denn dieser wird nicht nur nach der Arbeitsleistung, sondern nach den Gesamtauslagen berechnet. Daß die Arbeitsgelegenheit des ganzen Gewerbes dadurch gekürzt wird, ist eine volkswirtschaftliche Thatsache, die nur die kommende Generation, selten die bestehenden Betriebe berührt.

Zahlreich sind die Beispiele eines solchen teilweisen Übergangs von Produkten an fabrikmäßige Betriebe. Die Schmiede beziehen Wagenachsen und Federn, zum Teil auch Hufeisen, die Wagner Räder und Radfelgen, die Blechner u. a. Zinkornamente, die Schreiner Kehlleisten, die Sattler viele Bestandteile des Pferdegeschirres, die Steinhauer geschliffene Steine für Grabdenkmäler, fertig bis auf Inschrift und Sockel, die Kürschner sämtliche Pelzfelle aus den Fabriken oder Specialbetrieben. Die Arbeit wird dadurch mehr oder minder verringert, der Verdienst jedoch nicht geschmälert, selbst dort nicht, wo ausnahmsweise das Halbfabrikat erst durch die Hand des Konsumenten geht, wie in der Buchbinderei die Einbanddecken, die von den Verlagshandlungen geliefert werden. Der Buchbinder berechnet hier seinen Gewinn so, als ob er die Decke selber geliefert hätte. Dieses Berechnungsprincip gilt überall, z. B. lassen auch die Maurer und Zimmerer nach ihrem Tarif eine Preiserhöhung von 20 % eintreten, wenn der Bauherr selber die Materialien liefert. Wo daher erst die Sitte sich entwickelt, daß der Handwerker das Material stellt, wie in der Schneiderei die Kleiderstoffe, da ist es für das betreffende Gewerbe von Vorteil.

Bei Lieferung von Halbfabrikaten seitens der Fabrik an das Handwerk, kann von einer eigentlichen Konkurrenz zwischen beiden kaum gesprochen werden, wenigstens konkurrieren sie mit einander nicht auf dem Markte, da der Handwerker keine halbfertigen Produkte feil hält. Konkurrenz tritt erst ein, wenn es dem Großbetrieb gelingt, konsumfertige Produkte dem Handwerk abzugewinnen. Damit greift er in die Handwerks-

verhältnisse ungleich tiefer ein als bei der Herstellung von Halbfabrikaten für dasselbe; denn er beschränkt dadurch wesentlich den Umsatz im Kleinbetriebe. Dabei ist es, wo es überhaupt möglich ist, leichter für den Großbetrieb, das Handwerk vom Markte zu verdrängen, als es zur Abnahme von Halbfabrikaten zu veranlassen. Hier muß der Großbetrieb nicht nur niedrigere Produktionskosten haben als der Handwerker, sondern es muß sein Preis, also Kosten samt Gewinn, niedriger sein als die bloßen Produktionskosten im Handwerk. Darum z. B. wollte es der Großschreinerei nicht gelingen, trotz billigerer Produktion, fertige Thüren an die Schreiner abzusetzen, zumal noch diese in der Eigenproduktion ein willkommenes Mittel zur Winterbeschäftigung der Arbeiter fanden. Auch der Schmied vergleicht, um über den Bezug fertiger Hufeisen schlüssig zu werden, seine Kosten mit dem Verkaufspreise, nicht mit den Kosten der Fabrik. Nur wo dem Handwerker an einer Beschleunigung der Arbeit gelegen ist, wird er auch dann Halbfabrikate kaufen, wenn der Preis derselben seinen Selbstkosten gleich ist.

Bei der Konkurrenz in fertiger Marktware dagegen genügt es zum Siege der Fabrik, wenn sie nur ihr Produkt zu einem niedrigeren Preise als das Handwerk das seinige auf den Markt zu bringen vermag. Dabei ist nicht zu übersehen, daß der Marktpreis nicht allein von den Produktionskosten, sondern auch von den Absatzspesen und dem Handelsgewinn des Kaufmanns abhängt, wo dessen Vermittlung notwendig ist. So darf man, bei Beurteilung der Konkurrenz zwischen Schuhmacher und Schuhfabrikanten, nicht die Preise dieses beim Verkauf an das Magazin mit den Kundenpreisen des Schuhmachers vergleichen, sondern die Ladenpreise des Magazins sind für die Konkurrenz maßgebend. Wie beträchtlich die Rabatte sind, die eine Fabrik Wiederverkäufern gewähren muß, zeigt das Beispiel der Rastatter Herdfabrik, welche 35 % Rabatt und außerdem 5 % Skonto gab.

In vielen Fällen beschränkt sich die Konkurrenz des Großbetriebes auf einzelne Produkte eines Gewerbzweiges. In der Konditorei werden nur Lebkuchen, Chokolade- und Zuckergußwaren auch im großen hergestellt, in der Schlosserei sind es Herde und Kassenschränke, in der Blechnerei besonders die Weißblechwaren. Manchmal gehört der mit dem Produkte des Kleingewerbes konkurrierende Artikel einer ganz anderen Technik als jener an, so wenn thönerne Öfen durch eiserne, Holzkübel durch Blechgeschirre, kupferne durch emaillierte Küchengeräte ersetzt werden.

Seltener wird das ganze Produktionsgebiet eines Handwerks vom Großbetriebe erfaßt, und wo es geschieht, sind doch fast immer gewisse Einschränkungen bezüglich der Qualität der Ware, der Absatzverhältnisse und anderer, die Konkurrenz wesentlich abschwächender Umstände zu machen.

Unter gleichen Bedingungen, abgesehen von den technischen natürlich, wirtschaften Groß- und Kleinbetrieb nur in der Bäckerei, Metzgerei und Wurstlerei und in den Baugewerben. In der Bierbrauerei sind die Absatzverhältnisse andere, in der Schneiderei steht die bessere Qualität außerhalb der Konkurrenz mit der Konfektionsware, in der Schuhmacherei bleibt dem Kleinbetrieb die Maßarbeit und die Reparatur eigentümlich, in der Bauschreinerei hat der Großbetrieb ein anderes Absatzgebiet als das Handwerk, und ähnliche Unterschiede bestehen, trotz Übereinstimmung des Produktionsgebietes, auch in der Möbelschreinerei, der Dreherei, dem Wagenbau, der Küferei, der Marmor- und Granitwarenfabrikation, dem Posamentiergewerbe und der Buchbinderei. Immerhin ist auf den genannten Gebieten die Konkurrenz eine allseitige, sodaß, falls der Großbetrieb seine Überlegenheit in jeder Richtung bewährte, es sich hier um die Existenz des Kleinbetriebes überhaupt und nicht bloß um ein kleineres oder größeres Gebiet desselben handeln würde.

Mit der Konstatierung eines Konkurrenzkampfes zwischen den verschiedenen Betriebssystemen, sei es eines Kampfes nur um einzelne Produkte, sei es eines solchen in ganzer Front, ist jedoch die Frage, wer von beiden Gegnern und wie weit derselbe vordringen werde, noch nicht entschieden. Nach einer verbreiteten, aus Beobachtungen des Kampfes auf gewissen Gebieten, namentlich in der Textilindustrie, gewonnenen Vorstellung ist der Großbetrieb überall, wo er überhaupt möglich ist — und er wird fast überall für möglich gehalten —, unbedingt technisch und wirtschaftlich überlegen. Darnach ist der typische Verlauf des Kampfes etwa folgender: Die rastlose Technik erfindet neue Maschinen oder Produktionsmethoden, die dem Kleinbetrieb entweder überhaupt nicht zugänglich oder von ihm wenigstens nicht völlig ausnützbar sind. Sie kommen also vorwiegend dem Großbetrieb zu gute, und in um so höherem Grade, je größer der Betrieb ist. Die Produktivität der Arbeit steigt mit der Größe der Betriebe[1] und infolgedessen wird zunehmend an Produktionskosten erspart. Bei gleichem, vielleicht sogar höherem Gewinne als dem des Handwerks, kann daher die Großindustrie niedrigere Preise machen. Der Handwerker wird dadurch genötigt, auch seinerseits die Preise herabzusetzen und sich mit einem geringeren Gewinne zu begnügen. Mit dem Fortschreiten der Großproduktion sinkt sein

[1] So nimmt Sinzheimer ohne genauere Begründung an, daß im Kleinbetriebe mit bis zu 5 Arbeitern, im Mittelbetrieb mit 6—50 Arbeitern und im Großbetrieb mit über 50 Arbeitern die Produktivität je eines Arbeiters sich wie 1 : 2 : 3 oder 1 : 2 : 4 verhalte. (Über die Grenzen der Weiterbildung der fabrikmäßigen Großbetriebe in Deutschland. Stuttgart 1893.)

Einkommen immer mehr, es nähert sich dem des unselbständigen Arbeiters, bis es schließlich für den Kleinmeister vorteilhafter wird, der Selbständigkeit zu entsagen und in die Fabrik zu gehen. Vielleicht versucht er vorher noch einen kurzen Widerstand, indem er auf die Kleinmotoren oder die Staatshilfe seine Hoffnung setzt; doch vergebens, der technische Fortschritt kennt keine Schranken, er schiebt ihn unbarmherzig bei Seite.

Dieses Bild der gewerblichen Entwicklung trifft, nach den vorstehenden Einzeldarstellungen, die Wirklichkeit kaum in einem Falle vollkommen, in den meisten Fällen aber auch nicht einmal angenähert. Wie will man mit dieser Vorstellung das Nebeneinanderbestehen der verschiedensten Betriebsgrößen erklären, in der Brauerei z. B., wo nach dem Produktionsquantum der kleinste Betrieb zum größten sich wie 1 : 36 verhielt. Wäre sie richtig, so wäre der Kleinbetrieb überall schon verschwunden. Viel zu groß ist die Mannigfaltigkeit der Erscheinungen des gewerblichen Lebens, und des kleingewerblichen insbesondere, als daß sie sich in ein solches Schema zwängen ließe. Allgemeingültigkeit kann also jene Vorstellung vom Entwicklungsprozeß jedenfalls nicht beanspruchen; das kann schon die Beobachtung auf einem so kleinen Gebiete, wie es uns vorlag, beweisen. Außerdem aber erschließt uns dieselbe eine Reihe allgemeiner Gesichtspunkte, die auch über das beschränkte Gebiet hinaus einen Blick gestatten.

Schon die Vorstellung von der unbedingten Überlegenheit des Großbetriebes in Bezug auf die Produktivität der Arbeit bedarf mancherlei Einschränkungen. Zunächst wird die Zahl der Arbeiten, welche, ihrer Natur nach, die Anwendung der fabrikmäßigen, arbeitersparenden Methoden, Arbeitsteilung, Generalisation der Arbeit[1], Verwendung von Werkzeugmaschinen und Motoren, nicht oder wenigstens im Großbetriebe nicht mehr als im Kleinbetriebe zulassen, in der Regel unterschätzt. Es gehören dahin alle Arbeiten, die an einen bestimmten Ort gebunden sind, also vor allem die Bauarbeiten im weitesten Sinne. Bei diesen ist daher ein Unterschied der Produktivität im Groß- und Kleinbetriebe nicht bemerkbar. Gewerbzweige, in denen fast alle Arbeiten in solchen, einer intensiven Technik unzugänglichen bestehen, sind die der Maurer, Dachdecker, Pflasterer, Installateure, Maler und Zimmertapezierer; außerdem bilden derartige Arbeiten einen wesentlichen Teil in der Beschäftigung der Zimmerer, Bauschreiner, Bau-

[1] Wir verstehen darunter diejenige Methode, durch welche ein Teil der auf eine Reihe gleichartiger Objekte verwendeten Arbeit gemeinsam und gleichzeitig für alle ausgeführt wird (Generalarbeit) und nur ein Rest an den einzelnen Objekten aufgewendet wird (Specialarbeit). So bildet die Herstellung eines Drucksatzes oder einer Gußform die Generalarbeit für alle mit denselben herzustellenden Drucke oder Güsse.

schlosser und Baublechner. Von den nicht zum Baufach gehörenden Gewerben ist es besonders die Möbeltapeziererei, in der bis jetzt kaum eine Andeutung einer fabrikmäßigen Technik vorhanden ist.

Aber auch, wo fabrikmäßige Methoden anwendbar sind, ist der technische Vorsprung des Großbetriebes nicht immer erheblich. Die Arbeitsteilung, wie weit sie auch in einzelnen Fällen getrieben werden mag, hat überall ihre natürlichen Grenzen, und sind dieselben einmal erreicht, so ist, wenigstens auf diesem Wege, eine Steigerung der Produktivität nicht mehr möglich. So wird z. B. in der Kartonnagefabrikation die Arbeitsteilung im Großbetriebe nicht wesentlich weiter durchgeführt als im Kleinbetriebe mit vielleicht 10 Arbeiterinnen.

Im handwerksmäßigen Betrieb freilich ist die Arbeitsteilung selten durchführbar. Als Ersatz dafür macht sich hier in neuerer Zeit ein entschiedener Trieb zur Specialisierung geltend, durch welche dieselben Produktionsvorteile erreichbar sind. Die Produktivität des Specialisten in der Möbelschreinerei oder in den einzelnen Zweigen des Sattlergewerbes kann durch keinen Großbetrieb überboten werden. In der Möbelschreinerei macht der Großbetrieb nicht einmal den Versuch, dieselbe zu erreichen. — Die Spelialisierung bildet überall ein wirksames Gegengewicht gegen die Konzentration der Betriebe.

Die Ausnützung arbeitersparender Werkzeugmaschinen ist nur dann dem Großbetrieb vorbehalten, wenn der Betrieb derselben größeren Kraftaufwand erfordert, besonders also dann, wenn die Produktion des Zusammenwirkens einer größeren Anzahl von Maschinen bedarf. Wo dagegen die Technik einfach und der Kraftbedarf gering ist, da steht der kleinere Betrieb in Bezug auf Leistungsfähigkeit dem größeren nicht nach. So läßt sich in der Dreherei und in der Radfabrikation mit geringen Mitteln das Maximum der Produktivität erreichen. Das Beispiel der Schreinerei zeigt überdies, daß die ausgiebige Maschinenbenutzung nicht notwendig an den Besitz der Maschinen gebunden ist. Was die Verwendung von Kleinmotoren im Handwerk betrifft, so ist es weder richtig, daß die mit ihnen versehenen Betriebe immer den übrigen überlegen sind, noch daß sie eine wesentliche Waffe im Konkurrenzkampfe mit dem Großbetriebe darstellen, an welche das Schicksal des Handwerkes geknüpft sei. Der Grund, weshalb sie nicht die erwartete Verbreitung im Kleinbetrieb erfahren, ist, daß sie hier meistens nicht genügend ausnützbar und darum unrentabel sind.

Die Erreichung der höchsten Produktivität ist also keineswegs immer ein Vorrecht des Großbetriebes. Die größte Steigerung derselben tritt manchmal schon beim ersten Übergang zur fabrikmäßigen Produktion ein,

und jeder weitere Schritt in der Ausdehnung des Betriebes bringt geringere Vorteile. In der Küferei produzieren bei reinem Handbetrieb 9 Arbeiter wöchentlich 100 50-Literfässer, in einer Faßfabrik können mit 18—19 Arbeitern täglich 100, also wöchentlich 600 solcher Fässer hergestellt werden, mit Hilfe einer Dampfmaschine von 29 Pferdekräften. Soll aber die Produktion verdoppelt werden, so sind nach Angabe der S. 136 genannten Fabrik 22 Maschinenarbeiter und 10 bis 12 Küfer notwendig, also 32 bis 34 Arbeiter, dazu 50 Pferdekräfte. Die Steigerung der Produktion im Verhältnis zur Arbeiterzahl ist also im zweiten Falle viel geringer als im ersten. Dabei sind nur die bei der eigentlichen Küferei thätigen Arbeiter in Rechnung gebracht, nicht die zur Bedienung der Dampfmaschine notwendigen Maschinisten, noch auch Taglöhner, Fuhrleute und andere Hilfsarbeiter. Wie aber die Betrachtung des Arbeitsbedarfes in der Großbrauerei sowie auch in der großen Bauschreinerei zeigte, nehmen gerade diese Arbeiterkategorien mit der Betriebserweiterung in steigendem Maße zu, sodaß in der Brauerei die Ersparnis an eigentlichem Braupersonal durch den Mehrbedarf an Hilfsarbeitern völlig aufgewogen wurde.

Sind die technischen Bedingungen für die Anwendung fabrikmäßiger Methoden bei der Herstellung eines bestimmten Produktes erfüllt, dann erhebt sich die weitere Frage, ob der möglichen Massenproduktion auch ein Massenbedarf entspreche. Die Generalisation der Arbeit findet nicht selten ein Hindernis in der Unmöglichkeit, den Bedarf in gleichem Maße zu generalisieren. In dem Streben, Normalformen und Normalmaße einzuführen, kommt der Kampf des Großbetriebes gegen diese Hindernisse zum Ausdruck. Die Großböttcherei wünscht, daß die Fässer und Bottiche in allen Gegenden dieselben Größen und Formen hätten, der Granit- und Syenitwarenfabrikant würde gern sehen, wenn nur Prismen und Obelisken als Grabdenkmäler verwendet würden, der Kleiderkonfektionär möchte die Mode der Saccoanzüge und Havelocks noch weiter verbreiten. Die Einführung von Normalien für Eisenbahnwagen und Lokomotiven seitens der Staatsbahnen war eine Maßregel im Interesse des Großbetriebes[1]. Aber nicht überall ist die Einführung von Normalien so einfach wie im großen Staatsbetriebe. Wer will die privaten Konsumenten zu solchen Verabredungen vereinigen? Außerdem ist die Normierung nicht selten durch die Natur der Dinge ausgeschlossen. Es bleiben eben immer lokale, zeitliche und individuelle Be-

[1] Vergl. Stambke, Die geschichtliche Entwicklung der Normalien für die Betriebsmittel der preußischen Staatsbahnen, „Stahl und Eisen“, 15. Jahrgang, Heft 7.

dürfnisse bestehen, die nur durch Anpassung der einzelnen Objekte an den speciellen Zweck der Benutzung voll befriedigt werden können.

Besonders reich ist wiederum das Baugewerbe an Arbeiten, die nach Muster, Zeichnung und Maß einzeln ausgeführt werden müssen, und daher eine generalisierende Technik ausschließen. Ihm zunächst stehen in dieser Beziehung die Gewerbe der wohnlichen Einrichtung und die der Bekleidung. Ferner wäre ein Teil der Luxusgewerbe hier zu nennen. Was aber besonders hervorgehoben zu werden verdient, ist der Umstand, daß die moderne Entwicklung der Bedürfnisse auf vielen Gebieten keinerlei Tendenz verrät, der Vereinfachung der Technik in dieser Richtung entgegen zu kommen. Vielmehr zeigte sich gerade im Baugewerbe die entgegengesetzte Entwicklungstendenz zu größerer Individualisierung. Auch der schnelle Wechsel der Moden trägt in manchen Fällen, z. B. im Posamentiergewerbe, zur Erhaltung der handwerksmäßigen Technik bei.

Absolute Einwände gegen die Möglichkeit des Großbetriebes überall, wo eine Massenproduktion oder eine intensivere Technik ausgeschlossen ist, sollen damit natürlich nicht erhoben sein. Die Erfahrung lehrt, daß es auch Großbetriebe giebt, die für den individuellen Bedarf arbeiten, sowie auch Kleinbetriebe, die Massenartikel herstellen. Es sollte nur auf die mannigfaltigen, aus der Natur der Produkte und des Bedarfes entspringenden Schranken der fabrikmäßigen Produktion aufmerksam gemacht, und die Berechtigung primitiverer Techniken auf vielen Gebieten nachgewiesen werden. Die handwerksmäßige Produktionsweise hat sich noch keineswegs überall überlebt.

Aber auch die wirtschaftliche Überlegenheit des Großbetriebes ist nicht so unbedingt über allen Zweifel erhaben, wie derjenige annimmt, der nur einzelne Beispiele überlegener Technik vor Augen hat. Wie sehr die Vorteile der großindustriellen Technik manchmal bei der Betrachtung des gesamten wirtschaftlichen Bildes eines Gewerbzweiges zurücktreten, beweist vor allem die Bauschreinerei.

Die Erweiterung des Betriebes bringt überall eine absolute Erhöhung der Generalunkosten, bestehend in Anlage-, Betriebs- und Verwaltungskosten, mit sich. Daß dieselbe immer durch eine Verminderung der Specialkosten mindestens aufgehoben werden müsse, ist eine Annahme, die apriori jedenfalls nicht zu beweisen ist. In den Gewerben mit extensiver Technik ist die Produktivität in allen Betriebsgrößen nahezu dieselbe, und demgemäß ist hier mit der Betriebsausdehnung eher eine Vermehrung als eine Verminderung der Gesamtkosten im Verhältnis zum Umsatz verbunden. Die Baugewerbe und die große Installationsunternehmung bestätigen diesen

Schluß. Nicht geringer als im Kleinbetriebe sind die Kosten sehr häufig in größeren, selbst maschinellen Betrieben, besonders dort, wo zu den eigentlichen Produktionskosten noch mehr bedeutende Transport- und Absatzspesen hinzukommen, z. B. in der Bauschreinerei[1], in der Marmor- und Granitwarenfabrikation und in der Herdfabrikation.

Schon innerhalb des Handwerks selbst tritt die Erscheinung, daß die Produktionskosten nicht immer mit der Vergrößerung des Betriebes sinken, deutlich genug hervor. Der größere Handwerksbetrieb, in welchem der Meister nicht in der Werkstätte mit arbeitet, sondern von den Arbeiten der Anordnung und Aufsicht, der Annahme der Bestellungen und Ablieferung der Arbeiten, sowie der Rechnungsführung ganz in Anspruch genommen wird, arbeitet immer mit größeren Kosten als der Kleinmeisterbetrieb, in welchem der Meister selber mit Hand anlegt und die geringen Arbeiten der Geschäftsverwaltung nebenher besorgt. Daraus erklärt sich der überall hervortretende Gegensatz zwischen dem Großmeister und dem kleinen, sogenannten Pfuscher, der die Preise verdirbt. Daher auch berichtet nicht selten der kleine Meister günstiger über Verdienst und Geschäftslage als der größere, dessen Klagen übrigens zum Teil auch in höheren Ansprüchen in Bezug auf Lebenshaltung und Einkommen ihren Grund haben.

Die besser situierten Handwerker sind meistens der Meinung, daß der Kleinmeister thatsächlich die gleichen Kosten habe wie der Großmeister; jener mache nur in der Kostenberechnung einen Fehler, indem er seine eigne Arbeit nicht veranschlage. Ist es jedoch richtig, die technische Arbeit des Meisters mit einem Geldbetrage gleich dem eines Gesellenlohnes zu den Specialkosten zu rechnen, dann muß man auch die Leistung des Großmeisters bei den Generalunkosten verrechnen, und zwar wäre als Äquivalent hier etwa der Gehalt eines Geschäftsführers anzusehen. Die Differenz der Kosten bliebe aber auch bei dieser Berechnungsweise in ungefähr gleicher Höhe bestehen.

Wie die Kosten mit wachsender Betriebsgröße keine stetig anwachsende Reihe in allen Fällen bilden, so auch die Preise nicht immer eine stetig abnehmende. Der größere Handwerksbetrieb erzielt hauptsächlich, vermöge seiner besseren Kundschaft, oder wegen des größeren Vertrauens, das er genießt, manchmal auch wegen sorgfältigerer Ausführung der Arbeiten höhere Preise. In einigen Gewerben bleiben dieselben Gründe auch noch im eigentlichen Großbetriebe bei der Preisbemessung wirksam, so in der Möbelfabrikation und im Möbeltapeziergeschäft, in der Wagen- und der Kassenschrankfabrikation. Jedenfalls aber sind in sehr vielen Fällen die Preise des Großbetriebes nicht niedriger als die des Handwerks, und zwar nicht

etwa deshalb, weil der Großbetrieb einen Druck ausübte, dem das Kleingewerbe nachgeben müßte, sondern weil eine wirtschaftliche Überlegenheit des ersteren entweder überhaupt nicht besteht oder dieselbe wenigstens nicht groß genug ist, um den ganzen Markt zu erobern. So bestehen Groß- und Kleinbetriebe bei gleichen Preisen und bei beiderseitiger Rentabilität nebeneinander, außer in den obengenannten Gewerbzweigen, in der Bäckerei, in der Metzger- und Wurstlerei, in der Bierbrauerei, in den Baugewerben, im Marmor-, Granit- und Syenitwarengeschäft, sogar auch in der Küferei, obgleich hier sicher ein Preisdruck von seiten des Fabrikbetriebes bezw. Zuchthausbetriebes ausging.

Die Konkurrenz zwischen Groß- und Kleinbetrieb ist hier, ebenso wie zwischen den Handwerksbetrieben verschiedener Größe, ganz anderer Art, wie die für typisch gehaltene Form des Konkurrenzkampfes zwischen verschiedenen Betriebsgrößen, wonach der größere Betrieb überall den kleineren durch niedrigere Preisstellung zu unterbieten strebe[1]. Die Konkurrenz des größeren Betriebes besteht hier lediglich darin, daß er das Absatzgebiet für die übrigen einengt. Die größere wirtschaftliche Kraft auf der einen oder andern Seite offenbart sich hier nicht im Herabsetzen, sondern vielmehr im Festhalten der Preise. Es ist hier öfter der kleinere Betrieb, der zum Zweck des Kundenfanges niedrigere Preise macht.

Vergleichende Rentabilitätsberechnungen für ganze Betriebe konnte der Verfasser in keinem Falle durchführen. Nur aus, auf Beurteilung der Technik und der Absatzverhältnisse beruhenden Gründen konnte in mehreren Fällen, so bei der Großmetzgerei, der Bauschreinerei und dem großen Maurergeschäfte, wenigstens wahrscheinlich gemacht werden, daß der Großbetrieb weniger rentabel als der Kleinbetrieb sei, und das Urteil der Gewerbetreibenden selber, großer wie kleiner, bestätigte diese Schlüsse. Es möge daher hier noch aus anderer Quelle ein zahlenmäßig durchgeführter Vergleich der verschiedenen Betriebsgrößen im Bäckergewerbe angeführt werden, nach welchem auch in diesem Gewerbe die Rentabilität mit der Betriebsgröße abnimmt.

In der Schrift über das Münchener Bäckergewerbe von Dr. Arnold[2] werden für 5 Betriebe verschiedener Größe und Art die Kosten- und Gewinnberechnungen für eine Woche mitgeteilt. Die Betriebe sind 3 Bäckereien mit bezw. 1, 2 und 4 Gehilfen, und 2 Brotfabriken, davon eine mit

[1] So nimmt Francke in „Die Schuhmacherei in Bayern“ (Stuttgart 1893) selbst zwischen den handwerksmäßigen Schuhmachereien ein regelmäßiges Unterbieten seitens der größeren Betriebe an.

[2] Münchener volkswirtschaftliche Studien. 7. Stück, S. 53 ff. Stuttgart 1895.

Wasserkraft und 4 Arbeitern, eine mit Dampfbetrieb und 58 Arbeitern, darunter 12 Bäcker. Wir wollen sie der Größe nach mit I, II, III, IV, V bezeichnen. Arnold betrachtet nur die absoluten Beträge der Kosten und Gewinne und kommt daher (S. 60) zu dem Schluß: „daß die fabrikmäßige Brotbereitung einen höheren Gewinn abwirft". Es ist jedoch notwendig, Kosten und Gewinn in Verhältnis zu einander zu setzen, und dann ist das Resultat ein anderes. Die Betriebe sind, ausgenommen IV mit Melberei (Mehlhandel und Handel mit Eiern, Butter u. s. w.) verbunden. Wir haben daher in folgender Zusammenstellung einmal die Auslagen und Einnahmen aus dem Handel ausgeschieden und für beide Geschäftszweige gesondert die Gewinnprozente berechnet, dann aber auch für beide zusammen.

Betrieb	1. Bäckerei		2. Melberei		Gewinne in Prozenten		
	Ausgabe Mark	Einnahme Mark	Ausgabe Mark	Einnahme Mark	aus 1.	aus 2.	aus 1. u. 2
I.	240	281	123	143	17,1	16,3	16,8
II.	368	428	180	220	16,3	22,2	18,3
III.	873	988	434	500	13,2	15,2	13,8
IV.	1993	2275	—	—	14,1	—	14,1
V.	11380	12505	1200	1400	9,9	16,7	11,3

Es ergiebt sich hiernach ein ziemlich regelmäßiges und nicht unbedeutendes Fallen der Gewinnprozente mit der Betriebsgröße, sowohl für die Bäckerei allein als für das ganze Geschäft. Die Sonderung von Bäckerei und Melberei haben wir jedoch nur ziemlich ungenau durchgeführt, indem lediglich die Specialkosten der letzteren ausgeschieden wurden. Richtiger wäre vielleicht, die Gesamtunkosten des ganzen Geschäftes nach Maßgabe der Umsätze in beiden Zweigen auf beide zu verteilen. Dieses war nur in III und V durchführbar. Es ergab sich dann für die Bäckerei allein im Betriebe III ein Gewinn von 15,2 %, in V ein solcher von 11,5 %. Dadurch wird also das Resultat der Bäckerei für V günstiger, der Abfall der Gewinne bleibt jedoch bestehen und wird nur noch regelmäßiger. Selbst wenn die Arbeit der Betriebsinhaber überall mit einem entsprechenden Lohn in Rechnung gestellt würde, bliebe der Gewinn des Kleinbetriebs verhältnismäßig größer. — Wahrscheinlich würde ein ähnlicher Vergleich der Rentabilität der Betriebe noch auf manchem anderen Gebiete zu dem gleichen Ergebnis führen.

Das Resultat hat etwas paradoxes, wenn man sich gewöhnt hat, das Bestehen und Vordringen des Großbetriebes allein durch deren billigere Produktion und höheren Ertrag zu erklären. Es scheint dem Princip der Wirtschaftlichkeit zu widerstreiten, wonach überall nach höchster Rentabilität gestrebt wird, und daher die minder rentablen Betriebssysteme von der rentableren verdrängt werden müssen. Warum bleibt man nicht beim Kleinbetriebe, wenn dieser einträglicher ist?

Das Gesetz der Nivellierung der Gewinne hat jedoch eine Voraussetzung, die nicht übersehen werden darf, nämlich die, daß der Unternehmer freie Wahl habe zwischen den verschiedenen Betriebsformen und Betriebsgrößen. Diese Bedingung ist annähernd erfüllt bei der Neugründung von Großbetrieben, bei denen das Kapital den wesentlichsten Wirtschaftsfaktor bildet; denn hier läßt sich das Kapital, nötigenfalls durch Anleihen, nach Willkür vermehren und in der Ausdehnung verwenden, bei welcher die höchste Rente in Aussicht steht. Zwischen der Gründung eines Kleinbetriebes und eines mit demselben konkurrierenden Großbetriebes jedoch besteht diese ökonomische Wahl nicht[1]. Niemals steht ein Unternehmer vor der Wahl, ob er lieber einen großen oder dafür eine Reihe kleiner Betriebe begründen wolle. Sein Einsatz ist nicht bloß Kapital, sondern vor allem auch seine persönliche Kraft, das Unternehmen zu leiten und zu verwalten, und sie bildet einen verhältnismäßig um so bedeutsameren Faktor, je kleiner das Unternehmen ist. Diese Kraft aber ist unteilbar; sie kann ohne Zersplitterung nicht zugleich einer Reihe von Kleinbetrieben zugewandt werden. Ein Kleinbetrieb kann rentabler sein als ein gleichartiger Großbetrieb, eine Reihe solcher Kleinbetriebe in einer Hand ist es darum nicht, denn ihre Verwaltung würde besondere Hilfskräfte erfordern, die die Kosten unverhältnismäßig erhöhen. Die einzige Wahl, die dem Unternehmer bleibt, ist die, zwischen einem kleineren Betriebe mit relativ hohem Gewinn und einem größeren Betriebe mit relativ kleinerem, absolut aber höherem Gewinn. Der absolute Gewinn wird da entscheiden, gerade wie in dem Falle, wo jemand durch Nebenbeschäftigung oder einen Nebenbetrieb sein Einkommen erhöhen kann. Er wird sich hier in der Regel dafür entscheiden, auch wenn der Nebenverdienst oder Gewinn kleiner als der normale ist, und daher relativ zum Umsatz oder zur Arbeitsleistung der Gesamtertrag verringert wird. So wird in der oben erwähnten Bäckerei I durch die Verbindung mit der Melberei der prozentische Gesamtgewinn herabgedrückt; darum wird doch nicht das Nebengeschäft aufgegeben werden.

[1] S. Voigt, Produktion und Erwerb. Zeitschrift für die gesamten Staatswissenschaften. 1893, S. 265.

Kleinbetrieb und kapitalistisches Unternehmen sind inkommensurable Größen, die gar nicht verglichen werden können, und nach verschiedenen Grundsätzen zu beurteilen sind. Zu einem Vergleich liegt in der Praxis auch niemals eine Veranlassung vor. Ein Großbetrieb kann verhältnismäßig geringeren Ertrag bringen als ein Kleinbetrieb, und doch verglichen mit anderen Großbetrieben, — und mit diesen allein ist er vergleichbar, — eine gute Rente abwerfen. Die landläufige volkswirtschaftliche Theorie vom Unternehmergewinne ist lediglich eine solche des kapitalistischen Unternehmens und läßt sich ohne Zwang auf den Kleinbetrieb, wo die Arbeit der wesentlichste wirtschaftliche Faktor ist, gar nicht übertragen[1]. Eine Ergänzung der Theorie durch eine solche auch für andere Unternehmungsformen, wäre keine überflüssige Arbeit; denn wir haben, trotz allem, doch noch keine rein kapitalistische Volkswirtschaft.

Sind nun unsere Beobachtungen und Schlüsse richtig, so würde sich ergeben, daß die Überlegenheit des Großbetriebes bezw. seine Fähigkeit, mit den Kleinbetrieben zu konkurrieren, in vielen Fällen nicht in einer produktiveren Technik und wohlfeileren Wirtschaftsweise seinen Grund hat, sondern allein durch das geringere Gewinnbedürfnis des Kapitales zu erklären ist. Bestätigt wurde dieses Urteil durch viele Großindustrielle, welche ausdrücklich erklärten, daß sie nicht billiger als der Kleinbetrieb produzieren, jedoch, wegen ihres großen Umsatzes sich mit geringerem Gewinn begnügen könnten. Zwischen Klein- und Großbetrieb würde darnach etwa dasselbe Verhältnis bestehen, wie vielfach zwischen dem Großbetriebe eines Einzelunternehmers und dem Aktienunternehmen, über dessen Konkurrenz in demselben Sinne geklagt wird, daß es bei geringerem Gewinne bestehen könne.

Nach allem sind die Aussichten für die Erhaltung des Kleinbetriebes einerseits günstiger, als von vielen Seiten angenommen wird, indem auf vielen Gebieten dasselbe weder in Bezug auf Technik noch auf Rentabilität den Großbetrieben nachsteht; andererseits aber ergab sich, daß weder vorteilhaftere Technik noch größere Einträglichkeit allein für die Konkurrenz des Großbetriebes ausschlaggebend sind. Der Großbetrieb konkurriert auch, allerdings in milderer Form, da, wo er nicht billiger als das Handwerk zu produzieren und zu verkaufen vermag. Die Entscheidung darüber, ob auch auf diesen Gebieten der Großbetrieb weiter vordringen werde, hängt also in letzter Linie von dem Anlagebedürfnis des Kapitals ab. Findet dieses anderweitig genügende Beschäftigung, dann wird es den Kleinbetrieb auf dem ihm angestammten Gebiete in Frieden lassen, im andern Falle dürfte kaum ein Gewerbe vor kapitalistischem Mitbewerbe sicher sein.

[1] S. Voigt a. a. O., S. 271.

Konstatierten wir doch selber einen Fall, in welchem das gesamte Baugewerbe in kapitalistischer Regie, allerdings diesmal ohne Erfolg, betrieben wurde.

Vorläufig macht das Karlsruher Handwerk, trotz aller Misere im einzelnen, noch nicht den Eindruck einer untergehenden Welt. Der Wohlstand zwar hat, nach allgemeinem Urteil, im Kleingewerbe durchschnittlich abgenommen; sicher ist der Kampf um die Existenz überall ein lebhafterer geworden. Doch giebt es in jedem Gewerbzweige, sogar in der Schuhmacherei, wenigstens einzelne durchaus wohlgestellte Geschäfte, welche beweisen, daß die Konkurrenz des Großgewerbes nicht notwendig zur allgemeinen Proletarisierung der Handwerker führt. Eine allgemeine Verkümmerung des Handwerks wäre nur möglich, wenn überall die Preise durch den Großbetrieb unter das auskömmliche Maß herabgedrückt würden. Nun bestimmt aber der Großbetrieb nur in seltenen Fällen die Preise für die Handwerksprodukte. Entweder ist er selber darauf angewiesen, die Preise hoch zu halten, oder seine Produkte sind nach Qualität von denen des Handwerks so weit verschieden, daß sie den Preis dieser nicht beeinflussen. Der Preis eines von der Hand gemachten Stiefels steht zu dem des Fabrikstiefels in gar keiner direkten Beziehung. Es ist daher keineswegs ausgeschlossen, daß der Wohlstand im Handwerk trotz aller Konkurrenz erhalten bleibe oder wiederhergestellt werde.

Ob es geschieht, wird von der Anpassungsfähigkeit des Handwerks an die in fortwährendem Wechsel befindlichen Verhältnisse abhängen. Gehen diese Veränderungen nicht zu schnell vor sich, so ist es immer möglich, für die Einschränkung des Arbeitsfeldes durch Beschränkung des Zuwachses neuer Geschäfte einen Ausgleich herbeizuführen. In der That giebt es, besonders unter den überhaupt schwach besetzten Gewerbzweigen solche, in denen Neugründungen von Geschäften sehr selten sind. In den besetzteren jedoch, wo der Bedarf sich weniger leicht übersehen läßt, und der Einzelne in der Menge verschwindet, ist die Anziehungskraft des Handwerks, trotz alles Mißtrauens, das es in weiten Kreisen, besonders in der Arbeiterwelt, genießt, immer noch groß genug, um ihm mehr neue Kräfte zuzuführen, als im Interesse des Wohlstandes der einzelnen Gewerbtreibenden erwünscht wäre. Es kommt hinzu, daß das Handwerk sich nicht mehr wie früher fast ausschließlich aus seinen eigenen Kreisen heraus ergänzt, sondern aus Gesellschaftsklassen, die mit geringeren Ansprüchen an dasselbe herantreten. Die Konkurrenz dieser Neulinge ist es, über die in den besser situierten Handwerkerkreisen weit mehr Klage geführt wird als über die des Großbetriebes.

II.

Das Schustergewerbe in Württemberg.

Von

Eugen Nübling.

Vorbemerkung.

Eine eigentlich zünftig-gelehrte Untersuchung mit großen Zahlenreihen über Statistik und Topographie der württembergischen Schuhmacher, wie sie schon andere von anderen Gegenden Deutschlands geliefert haben, konnte der Verfasser bei der geringen Zeit, die ihm gegenwärtig zu Gebote steht, und bei dem Mangel an einschlägigem Material nicht liefern; er mußte sich darauf beschränken, die Entwicklung der technischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Verhältnisse des württembergischen Schustergewerbes und seine Aussichten für die nächste Zeit möglichst treu zu schildern. Er hat es versucht, diesen Zweck dadurch zu erreichen, daß er einmal die Verhältnisse der alten Zeiten körperschaftlicher Gliederung des Gewerbes an der Hand des ihm in seiner Regestensammlung von Ulmer Urkunden des 14. und 15. Jahrhunderts reichlich zu Gebote stehenden Quellenstoffs festlegte, dann die Entwicklung des heutigen Gewerbes zu ergründen suchte. Das Hauptmaterial boten ihm hierzu in erster Linie die Jahresberichte der königl. württembergischen Centralstelle für Gewerbe und Handel, welche seit dem Jahre 1858 in fortlaufender Reihe erscheinend einen guten Einblick in die Verhältnisse gewähren. Ein weiteres Mittel war dem Verfasser die Ausgabe von Fragebogen an eine Anzahl von geeigneten Personen in einigen typischen Wohnplätzen und die mündliche Beratung mit Handwerksmeistern, Schuhhändlern, Rotgerbern u. s. w. an diesen Plätzen. Als geeignete Orte erschienen dem

Verfasser: 1. als Großstadt die Residenzstadt Stuttgart mit entwickelter Schuhfabrikation, 2. als Mittelstadt die Kreisstadt Ulm mit ihrer durch zahlreiche Maßkunden (Offiziere, Beamte) entwickelten Kleinschusterei, 3. als Kleinstadt die Oberamtsstadt Biberach, 4. als unter städtischem Einfluß lebende Landgemeinde das Pfarrdorf Jungingen bei Ulm, 5. als dem städtischen Einfluß entrückte Landgemeinde das Pfarrdorf Schalkstetten, Oberamts Geißlingen auf der rauhen Alb. Guten Einblick verschaffte schließlich noch das Gewerbeadreßbuch von Leuchs mit seinen zahlreichen Angaben der einschlägigen Gewerbebetriebe.

Es ist dem Verfasser eine angenehme Pflicht, an dieser Stelle allen denen zu danken, welche ihn bei dieser Arbeit durch Beisteuer von schriftlichem Material oder mündliche Auskunft unterstützt haben, so vor allem dem Vorstande des königl. württembergischen Statistischen Landesamts, Herrn Ministerialrat und Bundesratsbevollmächtigten v. Zeller und Herrn Finanzassessor Dr. Losch; dann den Herren Pfarrer Beesenmeyer in Jungingen und Pfarrer Daur in Schalkstetten; ebenso den zahlreichen Arbeitgebern, welche ihm so manche schätzenswerte Aufschlüsse verschafften, so vor allem den Herren Schustermeistern Mack und Hofmeister in Ulm und Herrn Schuhhändler Thumm daselbst.

Einleitender Überblick.

Wie überall, wo wir in den letzten Jahrzehnten die Großschusterei Boden fassen sehen, ist auch in Württemberg der Grund dieser Erscheinung die Überführung des Ledermarktes gewesen. Der Gerber, welcher angesichts der steigenden Eigenerzeugung seiner seitherigen Ausfuhrgebiete keine passende Verwendung für sein Leder hat, benutzt die billigen Arbeitskräfte einzelner Gegenden, um von ihnen sein Halbfabrikat zu Lederwaren, zu Schuhen, verarbeiten zu lassen, da er hofft, sein Leder in dieser veredelten Form gewinnbringender absetzen zu können. Als solche Gegenden erscheinen ihm geeignet die Orte des Landes, an welchen schon seit Jahrzehnten von zahlreichen Landmeistern Schuhe für den Hausierbetrieb und die Märkte gefertigt werden und so sehen wir auch in Württemberg seit den 50er Jahren diese armen Landmeister in steigender Weise in den Dienst von Ausfuhrgesellschaften treten, welche die Erzeugnisse derselben nach Südamerika und anderen Ländern ausführen.

Auch in Württemberg aber zeigt sich bald, daß die Herstellung der mit Hilfe dieser Landmeister erzeugten Schuhe angesichts des sinkenden Weltmarktpreises eine zu teuere ist; so sucht das Kapital die Arbeitskraft des

Schusters seit den 60er Jahren in steigender Weise durch Anwendung von Maschinen zu ersetzen, und auch in Württemberg findet erst die Ledersteppmaschine zum Absteppen der Schäfte und bald auch die Sohlennähmaschine steigende Anwendung und die Maschinenschusterei verdrängt die Handschusterei zunächst auf dem ganzen Gebiet derjenigen Schuhe, welche nicht nach Maß gefertigt, sondern als Lagerware an den Verbraucher abgegeben und seit 1863 auch in Württemberg mittels zahlreicher Schuhläden verkauft werden.

Indem nun aber auf diese Weise der Hausschuh, der Frauenschuh, der Kinderschuh, der Arbeiterschuh dem Handschuster genommen werden, geht diesem die Arbeit für die tote Jahreszeit und die Beschäftigung für den Lehrling und Junggesellen verloren und am meisten empfinden diese Änderung der Technik die kleinen Landmeister, welche seither diese billigen Schuhe für den Hausierhandel und die Märkte angefertigt und selbst vertrieben hatten, während sie jetzt von Händlern verkauft werden, ebenso wie die kleinen Landgerber und Stadtgerber sich geschädigt sehen, weil die neuen Großschustereien ihr Leder meist bei fremden Lederhandlungen am Rhein u. s. w. kaufen, wie auch fremde Schuhe aus Böhmen, den Rheinlanden und Lothringen jetzt in steigender Menge nach Württemberg hereinkommen, so daß das Geschäft der ortsangesessenen Schuster immer mehr notleidet. So kann man sagen, daß auch in Württemberg im Jahre 1874 die Maschinenschusterei den Sieg über das Handwerk vorerst endgültig davongetragen hat.

Freilich machen sich gleichzeitig auch in Württemberg als Folgen dieser Entwicklung der steigende Einfluß des Händlertums und der zunehmende Wettbewerb des Auslandes, vor allem der Amerikaner, geltend. In der Schweiz, dem Hauptabsatzgebiete der württembergischen Großschuster, entstehen eigene Maschinenschustereien, welche durch ihre anstelligeren Arbeiter und eine kluge Zollpolitik der Regierung die württembergische Ware immer mehr verdrängen, so daß trotz des billigen amerikanischen Hemlockleders, das die württembergischen Großschuster jetzt statt des deutschen Sohlenleders verarbeiten, ihr Absatz im Auslande notleidet und sie sich veranlaßt sehen, sich unter Herstellung besserer Schuhe auf dem inneren Markte des Gebiets zu bemächtigen, das seither der Kleinschuster als sein Eigentum betrachtet hatte, indem sie durch Verbesserung der Leistentechnik das Maßnehmen überflüssig zu machen suchen.

Die Kleinschuster suchen sich gegen den gefährlichen Feind durch Zusammenschluß zu Rohstoffeinkaufsgenossenschaften zu helfen, ziehen aber trotzdem den kürzern, da ihnen das Hauptkampfmittel, die Maschine, nur in sehr beschränktem Maße zur Verfügung steht. So geht es ihnen,

wie den kleinen Rittern des 15. Jahrhunderts im Kampf mit den Fürsten und Städten, welche trotz der Gründung von Rittergesellschaften den kürzern ziehen, weil sie das wichtigste Kampfmittel, Geschütz samt Lot und Kraut, nicht beschaffen können wie die reichen Städter und Fürsten; sie ziehen den kürzern und es entsteht ein Kampf aller gegen alle. Wie die ganze Kleinschusterei mit der ganzen Großschusterei ringt, so kämpft der einzelne Kleinschuster mit seinen Handwerksgenossen, so streitet der einzelne Großschuster mit der Konkurrenzfabrik und die versuchten Kartellbestrebungen haben nur den Erfolg, den Schuhzwischenhandel auf Kosten der Schuhkleinhändler zu fördern. Die Folge dieser Entwicklung ist die Krisis des Jahres 1893 mit ihrem furchtbaren Zusammenbruch der deutschen Schusterei, die zwar in Württemberg gnädiger vorübergeht als in der Rheinpfalz und an anderen Orten, aber doch auch hier die Thatsache hinterläßt, daß die Schusterei im großen oder kleinen nicht mehr zu den gewinnbringenden Betrieben gerechnet werden kann.

Ist so also die Maschinenschusterei eine Folge der Thatsache, daß es der Schusterei an geeigneten Handarbeitern fehlt, so ist die Schuhkleinhandlung eine Folge der Thatsache, daß die Großschusterei eines Kleinverkäufers bedarf. Die Zeit, wo der Kleinschuster seine Schuhe im Genossenschaftsladen der Schusterzunft verkauft, im übrigen aber während der Woche keinen Kleinhandel mit von auswärts eingeführten oder selbst gefertigten Schuhen haben darf, weil dieser Handel den Krämern als der „Ladenzunft" gehört, sind vorbei. Es giebt kein Recht einzelner Zwangsgenossenschaften auf den Zwischenkleinhandel mit Einfuhrware oder mit der Arbeitsleistung des Gewerbegehilfen und dessen Erzeugnisses mehr. Das Arbeitgeberrecht, das Meisterrecht ist frei auch für den örtlichen Kleinmarkt und wie wir eine Menge von neuen Handwerksmeistern entstehen sehen, so bemächtigt sich eine Reihe von Personen teils aus dem Schuster-, teils aus dem Kleinhändlerstande des Kleinhandels mit Schuhen.

Entstehen die ersten Schuhhandlungen in Württemberg im Jahre 1863, so bekommt der neue Geschäftszweig eine schärfere Gestaltung seit dem Jahre 1879, als die großen Ausfuhrschustereien aus Mangel an Absatz auch im Inlande eigene Schuhkleinhandlungen oder Niederlagen einrichten. „Großer Umsatz durch billigste Preise" ist jetzt das Schlagwort im Schuhgeschäft, unter dem die Schuhläden wie Pilze aus dem Boden schießen, so daß die Ansprüche der Käufer an die Auswahl der Schuhe täglich wachsen und die wirtschaftliche Solidität auch des Schuhkleinhandels in hohem Grade erschüttert wird, wodurch auch dieses Gewerbe heute zu den notleitenden zählt.

Wenig anders geht es mit einer weiteren Gewerbebesonderheit der

Schusterei, der Schäftemacherei. Der Schäftemacher geht, ähnlich wie der Schuhfabrikant, teils aus dem Lederhändler- und Rotgerber-, teils aus dem Schusterstande hervor und macht eine Zeit lang gute Geschäfte, bis auch dieses Sondergewerbe unter der steigenden Marktüberführung und dem allgemeinen Preisdruck zu leiden beginnt.

Wie der Schäftemacher, so geht endlich auch der Lederschneider oder Lederkleinhändler teils aus dem Kleinkaufmanns- und Rotgerber-, teils aus dem Schusterstande hervor; er handelt nicht allein mit Leder, das er in kleineren Stücken oder „Bletzen" ausschneidet, also nicht bloß in ganzen Häuten und Fellen verkauft, sondern versieht den Schuster auch mit den übrigen ihm nötigen Dingen wie Schäften, Nähfaden, Strupfen, Nägeln, Gummizügen, Schuhfutter, Handwerkszeug u. s. w., und hat dabei oft mit recht zweifelhaften Zahlern zu thun, so daß auch sein Gewerbe wenig erfreuliches bietet.

Am traurigsten freilich von allen Schustergewerbespecialisten ist der Kleinschuster daran. Sein Betrieb schrumpft zusammen, die Anzahl seiner Arbeiter schwindet, der Meister selbst sucht Nebengewerbe aller Art, um sich durch das Leben zu bringen. Mit der schlechten Lage des Meisters wächst auch die schlechte Lage der Handwerksgesellen und der handarbeitende Meister findet deshalb nur schwer brauchbare Lehrlinge, da seine „Wissenschaft", seine Technik nicht mehr auf der Höhe der Zeit steht. Bitter klagen darum die Münchener Kleinschuster, wie es drei Punkte seien, welche ihnen den Kampf mit den Großschustereien erschweren, einmal die Maschinenarbeit derselben, dann die billigere Lederbeschaffung und endlich die zweckmäßigere Verkaufsweise derselben.

Betrachtet man diese drei Punkte und fragt nach den Mitteln, durch welche den Kleinschustern geholfen werden könnte, so wird auf dem ersten Felde, der Maschinenbeschaffung, wohl nur durch öffentliches Eingreifen etwas zu erreichen sein, auf dem zweiten und dritten Gebiet aber, der Rohstoffbeschaffung und dem Schuhverkauf, wird die Selbsthilfe der Meister durch Genossenschaften eintreten müssen. Liegenschaften zu Fabriken und Maschinen zu erwerben, wird der Kleinschuster, auch wenn er sich genossenschaftlich gliedert, nur in der Lage sein, wenn ihm durch öffentliche oder private Mittel unter die Arme gegriffen wird; billige Rohstoffe aber zu beschaffen, werden die eigenen Mittel der Meister genügen, wenn sie zielbewußt zusammengefaßt werden; den Verkauf der Schuhe endlich besorgt der Meister, da er nicht für die Ausfuhr, sondern nur für den Ortsbedarf erzeugt, am besten selbst.

Daß diese Scheidung der Aufgaben zur Hilfe in einen öffentlich-rechtlichen Teil und einen privatrechtlichen Teil richtig ist, beweist die Thatsache, daß die Kleinschuster sich nie und nirgends zu „Maschinengenossenschaften“, wohl aber zu Rohstoff- und Verkaufsgenossenschaften zusammengefunden haben. Hier, auf dem Gebiete der Maschinenbeschaffung, haben also der Staat oder die Gemeinde ein weites Feld, ihrer gesellschaftlichen Pflicht als Gewerbepatronatsherren, als Vögte des Kleingewerbes nachzukommen; hier liegen Aufgaben, die mindestens so dringend sind als die Beschaffung von Bahnen zur Staatshilfe für die Ausfuhrhändler.

Anders auf dem Gebiete der Rohstoffgenossenschaft. Auch hier klagen die Kleinmeister über den Geldmangel, der ihnen den Kampf mit den Großschustern erschwere. Sie klagen, wie der althergebrachte Jahresborg der Kunden ihr Bedürfnis nach Geldmitteln deshalb steigere, weil der Rohstoffeinkauf und die Lohnzahlung nicht nach diesem Grundsatze stattfinden. Die Zeit des systematisch durchgeführten Jahresborgs ist vorüber, wo der Bauer, der nur einmal im Jahre erntet, an Lichtmeß seine Schusterrechnung bezahlt, wo der Schuster am gleichen Ziele dem Lederhändler die Rechnung begleicht und dieser ebenfalls nur einmal im Jahre, auf der Frankfurter oder sonst einer Messe, den Lieferanten befriedigt; heute geht alles Zug um Zug, weil es an Edelmetall im Lande fehlt und der Wert desselben zum Schaden der sinkenden Warenpreise fortwährend steigt. Hier also wird es sich darum handeln, durch genossenschaftliche Zusammenfassung der Kleinschuster wieder eine billigere Lederbeschaffung durch unmittelbaren Lederkauf beim Rotgerber oder noch besser durch unmittelbaren Hautkauf beim Metzger und Lohgerberei einzurichten, so daß der preisverteuernde Zwischenhandel des Lederhändlers in Wegfall käme.

So kann der Verfasser das Ergebnis seiner vorliegenden Untersuchung dahin zusammenfassen: Auch in Württemberg leidet das gesamte Leder- und Lederwarengewerbe unter dem Mißverhältnis zwischen Erzeugungskosten und Marktpreis, das die Überführung des innern Marktes geschaffen hat, seit die seitherigen Ausfuhrländer die Eigenerzeugung von Leder und Lederwaren in die Hand genommen haben. Auch das württembergische Schuhgroßgewerbe ist eine Folge der Unmöglichkeit für den deutschen Gerber gewesen, sein Leder anderweitig an den Mann zu bringen. Er nützt die billigen Arbeitskräfte des Landes aus und ersetzt diese, als sie durch die Nachfrage im Preise steigen, durch Maschinen. Erst nur für die Ausfuhr arbeitend überschwemmt der neue Großschuster, als sich im Auslande Schwierigkeiten für den Absatz seiner Schuhe ergeben, das Inland mit denselben und vertreibt so den Kleinschuster aus seinem seitherigen Herrschafts-

gebiete, wie auch der ausländische Großschuster jetzt den deutschen Markt überflutet und ein Kampf aller gegen alle entsteht.

Die Abhilfe gegen dieses zersetzende Treiben liegt nach der Ansicht des Verfassers einmal auf dem Gebiete der Gewerbegesetzgebung, indem eine rechtliche Scheidung von Ausfuhrgewerbe und Inlandgewerbe durch Gesetz in der Art durchzuführen wäre, daß nach gewerbegeschichtlichen Mustern dem Gewerbetreibenden verboten würde, gleichzeitig für die Ausfuhr und den innern Markt zu arbeiten, daß dem Ausfuhrgewerbetreibenden nur dann gestattet wäre, Erzeugnisse, welche für die Ausfuhr bestimmt waren, auf den innern Markt zu werfen, wenn er zuvor dafür die gesetzlichen Einfuhrzölle geleistet hätte. So würde sich auch das Leder- und Lederwarengewerbe wieder in Ausfuhrgerber und Ausfuhrschuster und in Inlandgerber und Inlandschuster teilen, wie die Ulmer Baumwollweber sich einst in Ausfuhr- oder Schaubarchentweber und in Stadtweber teilten und keinem Angehörigen des einen Handwerks gestattet war, gleichzeitig das Erzeugnis des andern Handwerks herzustellen.

Dies vorausgesetzt, könnten dann nach Ausschluß des freien Ausfuhrgewerbes die Angehörigen des Inlandgewerbes zu Zwangskörperschaften gegliedert und es könnte ihnen mittels staatlicher oder gemeindlicher Maschinenbeschaffung und genossenschaftlicher Rohstoffbeschaffung das nötige kapitalistische Rückgrat für den Kampf ums Dasein gegeben werden. Als Eigentümerin der Genossenschaftsfabrik könnte die Staats- oder Stadtverwaltung diese einer Genossenschaft von Kleinschustern verleihen, welche dieselbe mit eigenen Mitteln nach Art der Schlachthaus- und Kühlhallenbetriebe der Metzgerinnungen betreiben könnte. Würde der Schäfte- und Sohlenzuschnitt und das Sohlennähen im Fabrikbetriebe erfolgen, so hätte das Schäftesteppen, das wichtige Aufzwicken der Sohlen, die eigentlich ausschlaggebende Arbeit der Schusterei, und das Ausputzen der Einzelmeister im Hausgewerbe zu besorgen, bis auch diese Arbeit die Maschine übernehmen könnte, während die Rohstoff- und Handwerkszeugbeschaffung wie der Einkauf von fremden Lagerschuhen für die Schuhläden der Meister Sache der Genossenschaft wäre, wie auch endlich der Einzelmeister, seine Familienglieder und Gewerbegehilfen in der toten Zeit die Lagerware der Genossenschaftsfabrik steppen, zwicken und ausputzen könnten.

Wäre der Kleinhandel mit auswärtigen Schuhen frei für jedermann, so wäre der Kleinhandel mit am Orte gefertigten Schuhen, also der Wiederverkauf von Schuhen, die ein Gewerbegehilfe um Lohn gefertigt hat, nur dem Angehörigen der Genossenschaft zu gestatten und die Zugehörigkeit zur Genossenschaft aus dem Grunde von einer gewissen Handwerkskenntnis ab-

15*

hängig zu machen, weil das Genossenschaftsmitglied zugleich Arbeiter der Genossenschaftsfabrik würde. So würde sich ein beschränktes Recht zur Haltung von Gewerbegehilfen, ein Meisterrecht für das örtliche Gewerbe ergeben, während für das Ausfuhrgewerbe diese Beschränkung nicht bestände und auch jedem nicht zur Genossenschaft gehörigen Einwohner gestattet wäre, Schuhe zu fertigen und entweder selbst an den Verbraucher zu verkaufen oder einem Schuhhändler zur Ausfuhr zu geben. So hätte man eine Specialisierung des Gewerbes, welche, dem neuzeitlich-technischen Grundsatze weitgehendster Arbeitsteilung als Bedürfnis entsprungen, einen hervorragenden Fortschritt des Kleinhandels und der Gewerbetechnik bedeutete, indem sie freieste Gestaltung des Ausfuhrgewerbes gestattete, dem heute der Inlandmarkt wie eine Fessel anhängt. Zollfrei könnte der Ausfuhrindustrielle seine Rohstoffe vom Auslande oder Inlande beziehen, soweit diese nicht mit Ausfuhrzöllen belastet wären, dem Inlandindustriellen aber wäre durch Beschränkung des Rechts auf das Halten von Gewerbegehilfen auf die Mitglieder der Zwangsfachgenossenschaften ein gesichertes Marktgebiet überwiesen, auf dem er mit Hilfe der genossenschaftlichen Maschinenbetriebe so lange bestehen könnte, bis es den Fortschritten der Technik auf dem Gebiete der Kleinkraftmaschine und der Kraftübertragung gelungen sein wird, an die Stelle des centralisierten Genossenschaftsmaschinenbetriebes den Kleinfabrikanten der Zukunft zu setzen und damit die Genossenschaftsfabrik überflüssig zu machen.

1. Die Großschusterei.

Von den etwa 1000 Schuhfabriken, welche Deutschland heute besitzt, stehen nicht ganz 90 in Württemberg. Die Verteilung dieser Fabriken auf die einzelnen Gegenden des Landes ist indes eine sehr ungleiche. Der am meisten mit Schuhfabriken versehene Kreis (Regierungsbezirk) des Landes ist der Schwarzwaldkreis mit etwa 70 Fabriken. In ihm kommt in erster Linie in Betracht der alte große Schuhmacherplatz Balingen mit 13 Fabriken und starkem Hausgewerbe, wo seit dem Jahre 1860 namentlich gute Handarbeit, vor allem aber eine Menge von Litzen- und Bandschuhen mittelst Arbeitsteilung im großen gefertigt und nach Deutschland, der Schweiz, Frankreich, Italien und England vertrieben wird. Im Oberamt Balingen liegt auch das Städtchen Ebingen, wo ebenfalls wie in Balingen die Schuhmacherei als Hausgewerbe zur Herstellung von Ware für Messen und Märkte und zur Ausfuhr nach der Schweiz mittelst Arbeitsteilung im großen betrieben wird. Dann kommt das Oberamt Calw mit 2 Schuhfabriken, Reutlingen mit ebensoviel und mit zahlreichen Gerbereien, dann das Oberamt Rottweil, das namentlich in dem Schuster-

orte Schwenningen ein entwickeltes Schuhgewerbe besitzt, welches große Mengen von Schuhen nicht nur für die süddeutschen Messen und Märkte im großen anfertigt, sondern seine Erzeugnisse auch nach der Schweiz und neuerdings nach Bayern, Elsaß-Lothringen und Savoyen absetzt. In demselben Oberamt ist Spaichingen mit einer größeren Schuhfabrik, die wesentlich Reitstiefel, Zungenstiefel und schwere holzgenagelte Arbeiterstiefel und Schuhe fertigt. Der Hauptplatz für die württembergische Schuherzeugung aber ist Tuttlingen, das im ganzen Oberamt rund 25, in der Stadt selbst 22 Schuhfabriken hat, davon eine mit 400 Arbeitern. Gefertigt werden hier namentlich schwere Arbeiterstiefel und -schuhe, sowie schwere und mittelfeine Reitstiefel, Zungenstiefel, Rohrstiefel, Schnürstiefel, Zugstiefel, Laschenschuhe für Männer, Frauen und Kinder in Maschinen- und Handarbeit aus Rindsleder, Wildleder und Kalbleder.

Nach dem Schwarzwaldkreise enthält, ihm an Bedeutung für das Schuhgewerbe wesentlich nachstehend, die meisten Schuhfabriken der Neckarkreis mit 12 Fabriken. Die Landeshauptstadt Stuttgart hat nur 1 Schuhfabrik, welche namentlich mittlere Schuhe fertigt und in ganz Deutschland absetzt; 4 weitere Schuhfabriken sind in Leonberg bei Stuttgart, teilweise mit eigenen Gerbereien; sie haben in Stuttgart und Ludwigsburg Niederlagen für ihre Schuhe. Wichtig für die Schuhfabrikation ist ferner der große Gerberplatz Backnang mit 3 Fabriken, wo namentlich kräftige Wildlederschuhe für Männer, Frauen und Kinder in leichten und schweren Sorten teils mit Naht, teils mit Holznagelung hergestellt werden. Weiter ist eine Fabrik in dem alten Schusterplatze Bietigheim, die ebenso wie die Dampfschuhfabrik in Böblingen Zugstiefel, Schnürstiefel und Knopfstiefel für Männer, Frauen und Kinder fertigt. 3 Schuhfabriken sind ferner in Eßlingen, zum Teil mit eigener Gerberei; starke Schuhmacherei hat weiter das Oberamt Heilbronn, wo namentlich gröbere und mittelfeine Lederstiefel und Lederschuhe gefertigt und nach Mitteldeutschland und Luxemburg vertrieben werden; dann ist 1 Fabrik in Kornwestheim, O.-A. Ludwigsburg, 1 in Illingen, O.-A. Maulbronn, 1 in Enzweihingen, O.-A. Vaihingen.

Kaum in Betracht für die Fabrikschusterei kommen gegenüber diesen beiden Kreisen die beiden anderen Kreise, der Jagstkreis, der nur 2 Schuhfabriken in Hall und Bopfingen, O.-A. Neresheim, hat, und der Donaukreis, der nur 1 Schuhfabrik in Göppingen besitzt. Man sieht, das ganze wohlhabende Oberland ist ohne Schuhfabrik und die Schuhfabrikation hat in Württemberg lediglich dort Boden gefunden, wo billige Arbeitskräfte ihr die Lebensfähigkeit gewährleisteten.

Was die Entwicklung der heutigen württembergischen Schuhfabrikation hervorgerufen hat, ist die Unmöglichkeit für den württembergischen Gerber gewesen, sein Leder loszuwerden. Seit die Länder, welche dem württembergischen Gerber seither sein Leder abgenommen hatten, anfingen, selbst Leder zu erzeugen, wußte der württembergische Gerber nicht mehr, was er mit seinem Erzeugnis anfangen sollte, und da er bei den großen Werten, die er in seinem Betriebe an Liegenschaften, Maschinen u. s. w. festliegen hatte, den Betrieb nicht wohl einstellen konnte, begann er, sein Leder zu Schuhen zu verarbeiten und mit diesen sein Glück auf dem Weltmarkte zu versuchen. So gründete man in Gegenden, wo recht billige Arbeitskräfte zur Verfügung standen — denn diese sind der ausschlaggebende Faktor für den Schuster, wie der billige Gerbstoff für den Gerber — Schuhmachereien für Lagerarbeit zur Ausfuhr.

Wie in anderen großen Schuherzeugungsmittelpunkten der Neuzeit, z. B. in Pirmasens in der Rheinpfalz, die Schuhfabrikation aus dem Hausgewerbe einer Bevölkerung hervorgegangen ist, welche aus Mangel an anderer Erwerbsgelegenheit sich genötigt sah, diese Erwerbsbesonderheit zu treiben, wie wir schon im Jahre 1803 die „lustigen Schuhmädchen und armen Soldatenfrauen von Pirmasens" mit dem Korbe auf dem Rücken in die weite Welt ziehen sehen, um die Hausschuhe zu verhausieren, welche die Familienglieder angefertigt haben, und wie dort später diese Arbeitskräfte als geeignetes Material für die Schuhfabrikbevölkerung ausgenützt werden, so ist auch das Schuhfabrikgewerbe in Württemberg in den großen Schuhfabrikplätzen Tuttlingen, Backnang, Schwenningen, Bietigheim, Reutlingen u. s. w. aus dem Hausgewerbe hervorgegangen. Sind diese Waren früher von besserer Beschaffenheit, fertigt man sie aus wertvollerem Leder, so werden sie seit dem Beginne dieses Jahrhunderts allmählich aus immer schlechteren Stoffen hergestellt, weil der Erzeuger den Preisdruck auf den Märkten hereinbringen möchte. Wie wir im Jahre 1803 in Pirmasens das wertvollere Saffianleder der dort gefertigten Hausschuhe allmählich durch billigeres gefärbtes Schafleder ersetzen sehen, wie dort allerlei altes Leder zu den Sohlen, wie abgelegte Betttücher der Kasernen zum Futter Verwendung erlangen, so finden wir ähnliche Gewohnheiten auch bei den schwäbischen Hausbetrieben, wie z. B. die Ulmer Marktschuster, arme Kleinschuster ohne Gesellen, ihre „Landware" aus alten Militärhelmen, Pappdeckeln, alten Uniformstücken und allem möglichen andern Zeug, das sie aufkaufen, zusammenwursteln, um dann diese „Marktschusterei" am Samstag morgen auf dem Ulmer Marktplatze in am Freitag Abend hierzu rasch von ihnen selbst aufgestellten hölzernen „Schuhbänken" zum Verkauf

an das Landvolk u. s. w. zu bringen. Es ist der letzte Rest des einstigen Ulmer Schuhlauben- oder Schuhhausverkehrs, des Genossenschaftsverkaufshauses der Ulmer Schuhmacherzunft.

Wie die billigen Hausschuhe von Pirmasens eine zunehmende Verbreitung seit den Zollverträgen der 30er Jahre finden, so geht es auch mit den württembergischen Hausschuhen in den armen Gegenden des Landes. Jetzt werden solche Schuhe aus den Plätzen des Landes, wo billige Arbeitskräfte zur Verfügung stehen, in wachsender Menge vom Fuhrmann in ganzen Wagenladungen nach den größeren Stapelplätzen geschafft und als in den 50er Jahren die Eisenbahn ihre Fahrten beginnt, finden sie ihren Weg aus Balingen, Schwenningen, Ebingen, Bietigheim, Reutlingen weiter nach der Schweiz und Italien, auf die französischen Märkte und über Paris nach Amerika.

Die Erfindungen auf dem Gebiete der neuzeitlichen Schuhtechnik stammen bekanntlich durchweg aus Amerika. Dort versucht man schon im Jahre 1809 erstmals, die Schuhsohlen mit Metallstiften und Schrauben am Schaft zu befestigen, aber es braucht bis zum Jahre 1840, bis man auch in Deutschland beginnt, die neuen Holzstifte zum Annageln der Sohlen zu verwenden, die ein sächsischer Schuhmacher aus Amerika herübergebracht hatte. Von größeren Schuhmacherbetrieben freilich ist damals in Deutschland noch lange keine Rede. So sehen wir z. B., wie es im Jahre 1854 in Pirmasens wohl die stattliche Anzahl von 161 Schuhmachermeistern mit 100 Gesellen, 212 Schuhträgerinnen, 400 Einbändlerinnen und Bücklerinnen giebt, die in der Lage sind, täglich 150 Dutzend Paar Hausschuhe zu fertigen; aber von Fabriken ist noch keine Rede. Erst um das Jahr 1860 hat sich wie in der Pfalz so auch in Württemberg die Gründung größerer Betriebe vollzogen. Wie man in diesem Jahre in Pirmasens die Zahl der 161 Schuhmachermeister auf 112, die Zahl der Schuhträgerinnen oder Schuhmädchen von 212 auf 109 herabgesunken findet, aber statt dessen 4 Fabriken ins Leben getreten sind, welche jetzt die an die Stelle der früheren Schaflederschuhe getretenen Stoffschuhe aus Stramin, Plüsch, Rips, Atlas, Chenille, Royal, Filz, Lasting u. s. w. mit oder ohne Gummizügen herstellen, so beginnt im gleichen Jahre 1860 z. B. die württembergische Stadt Balingen, ihre althergebrachte gute Handarbeit in Litzen- und Endschuhen fabrikmäßig mittels gesteigerter Arbeitsteilung herzustellen und unter Hilfe der seit Anfang der 50er Jahre wirkenden Württembergischen Exportgesellschaft nicht nur in Deutschland und der Schweiz, sondern auch in Frankreich, Italien und England zu verwerten.

Was diese technische Veränderung hervorgerufen hatte, war die Näh-

maschine gewesen, die im Jahre 1850 aus Amerika nach Deutschland gekommen war. Im Jahre 1851 war die Howemaschine für das Heften von Schuhoberteilen geeignet gemacht und damit dem Schuhmacher die schwierigste und zeitraubendste Arbeit, das Steppen einer gleichmäßigen Schäftenaht, wesentlich erleichtert worden. War der Grund der Entstehung der deutschen Ausfuhrschusterei die Überführung des deutschen Ledermarktes gewesen, so giebt den Grund für die Einführung der Maschinenschusterei (Fabrik von faber, Schmied, also nicht Großbetrieb, sondern mechanischer Betrieb) der zunehmende Mangel an billigen Arbeitskräften. Der kapitalistische Großunternehmer will sich vom Schuhmacher thunlichst frei machen. Je mehr der Weltmarkt ihm den Schuhpreis drückt, um so mehr ist er bedacht, durch Herabsetzung der Ausgaben für Rohstoffe und Löhne wettbewerbsfähig zu bleiben. Seither kämpft denn auch die mechanische Arbeit der Schuhfabrik mit der Handarbeit des Kleinmeisters.

Waren die Markthausschuhe der erste Wettbewerb, welcher dem örtlichen Kleinmeister erwuchs, so wurde die Lage bedenklicher, als diesen Hausschuhen mit dem Aufkommen der Nähmaschine der Zeugschuh mit Gummizug für Frauen und Kinder zur Seite trat und so das Gebiet der billigeren, vom Publikum fertig bezogenen Schuhware, das Feld der Frauen-, Kinder-, Dienstboten- und Landschuhe der Schuhfabrik und ihren Schuhhandlungen zufiel, so daß dem Kleinmeister nur noch die Maßarbeit und der Ausbesserungsbetrieb übrig blieb. Es entstand hierdurch für den Kleinmeister ein schwerer Übelstand. Gerade diese Frauen- und Kinderschuhe waren es gewesen, welche ihm seither als fertige Lagerware, die nicht auf Bestellung nach Maß gearbeitet, sondern fertig beim Meister gekauft wurde, die Beschäftigung für die tote Jahreszeit geliefert und dem Meister Gelegenheit geboten hatte, seinen Lehrling in den Handwerksfertigkeiten auszubilden. Wie der Schneider 4 schwache und 3 starke Geschäftsmonate hat und seine Geschäftszeit zweimal, im Sommer und Winter, 4 Monate dauert, so hat auch der Schuhmacher seine „tote Zeit". Im Sommer, wenn die vermöglichen Leute aufs Land reisen, beginnt für den Kleinmeister mit feinerer Maßkundschaft eine ruhigere Zeit, aber auch die Zeit von Weihnachten bis Lichtmeß, oft auch bis in den März hinein ist in der Regel ruhig im Schuhgewerbe. Dann freilich strömt beim beschäftigten Meister in der Zeit vor Ostern die Arbeit ins Haus; jeder Kunde will umgehend bedient sein, jeder ist sehr anspruchsvoll. — Die Menschheit ist heute nervös und Hühneraugen thun wehe. Da kommt es auf den Millimeter an, wenn man den Kunden nicht verlieren will. — So hämmert und näht der Meister eifrig drauf los, um nach Pfingsten wieder auf dem

Trocknen zu sitzen: Der handwerkende Kleinmeister darf jetzt eben nur noch nach Maß liefern, die billige Vorratsware für den Ladenverkauf, mit der er früher in der stillen Geschäftszeit seine Arbeiter beschäftigte und den Zeitläufen widerstand und die ihm notwendig ist, wie dem Baugewerbsmeister der Neubau, an dem er die Maurer beschäftigt, die ihm bei der wechselnden Kundenarbeit übrig bleiben, diese Art von Beschäftigung hat die Schuhfabrik an sich gezogen und der städtische Kleinmeister ist dabei nicht in der angenehmen Lage wie der ländliche Kleinmeister, der diese tote Jahreszeit zur Besorgung seines landwirtschaftlichen Nebenberufs benützt, wie man dies in Württemberg z. B. in Schalkstetten, O.-A. Geislingen, und den meisten anderen Landorten findet.

Verfolgen wir diese Entwicklung der Schuhfabrik, d. h. der mechanischen Schuhmacherei, aus dem marktschuhmachenden Hausgewerbe an den einschlägigen württembergischen Verhältnissen. Im Jahre 1858 vereinen sich auf Anregung der Württembergischen Exportgesellschaft die Schuhmacher in Bietigheim und Umgegend dahin, daß sie künftig gemeinschaftliche Accorde zur Lieferung von wöchentlich 1000 Paar Stiefeln übernehmen wollen. Man sieht, es ist wie in Pirmasens, wo die Schuhmacher im Jahre 1854 wöchentlich 900 Paar liefern. Das Unternehmen glückt denn auch bestens und erweist sich namentlich in den Kriegsjahren zur Übernahme von Militärlieferungen sehr praktisch. Es ist die Zeit des lombardischen Kriegs und in Württemberg haben die lederverarbeitenden Gewerbe, die Sattler und Schuhmacher, alle Hände voll zu thun, um den zahlreichen Bestellungen der Militärverwaltungen gerecht zu werden. Unternehmende Stuttgarter Sattler vergeben ihre Aufträge an Meister in der Gegend von Biberach, auf dem Schwarzwald und am Rande der rauhen Alb in Unteraccord und ziehen Schustergesellen zum Patrontaschenmachen bei. Stuttgarter, Ludwigsburger und Eßlinger Geschäfte und die Wagen- und Brieftaschenfabriken in Offenbach und Umgegend liefern die Infanterieausrüstung, wobei die Nähmaschine bereits vortreffliche Dienste erweist, während die württembergischen Schuster mehrere Monate lang bis in die Nächte hinein an dem Schuhwerk für die württembergische Militärverwaltung und einen Teil der bayrischen Truppen arbeiten. Aber nicht nur dieser Zeitumstand bringt Leben ins Geschäft: die bei den hohen Frucht- und Viehpreisen viel verdienenden Landwirte lassen viel Geld daraufgehen; sie kaufen sich bessere und hübschere Pferdegeschirre, was den Sattlern viel Arbeit bringt, und sparen nicht an den Schuhen, was den Schuhverbrauch steigert, wobei allerdings schon damals (1859) die Schuhmacher klagen, daß sie wohl guten Absatz finden, aber eben nur zu Preisen, die in keinem Verhältnis

zu den hochgestiegenen Lederpreisen stehen, so daß ihr Arbeitslohn ein sehr gedrückter sei.

Immer mehr sehen wir denn auch jetzt in Württemberg die Schuhmacherei in den Dienst der Ausfuhrhäuser geraten. So liefern im Jahre 1859 zwei Unternehmer in Kirchheim u. T. 7000 Paar feinere Schuhe an einige Ausfuhrhandlungen; so beschäftigt im Jahre 1860 die Württembergische Exportgesellschaft eine große Anzahl von Schuhmachermeistern, deren Erzeugnissen sie bei der zunehmenden Schwierigkeit, sie in den Zollvereinsländern abzusetzen, Absatz in Südamerika verschafft. Da es mit den geringen Sorten nicht mehr so recht gehen will, beginnt man, sich auf die Herstellung feinerer Sorten zu legen, wie das in Balingen, dessen Absatz sich in kurzer Zeit verdoppelt hat, seit dem Jahre 1860 und 1861 immer mehr geschieht. Man arbeitet dort jetzt nicht mehr ausschließlich für die Schweiz, sondern wirft die Ware auch ins Zollvereinsgebiet und erzielt dort auf Kosten der ortsangesessenen Schuhmacher guten Absatz. Auch die Maschinenschusterei findet allmählich Eingang, lebhaft begünstigt von den kgl. Regierungsbehörden, welche durch das Musterlager der Centralstelle für Gewerbe und Handel eine neuerfundene Sohlennähmaschine den Balinger Schuhmachern probeweise zur Verfügung stellen, die sich allerdings zur Beschaffung solcher Maschinen vorerst noch nicht verstehen, sondern einige Erfahrung abwarten wollen. Diese Erfahrungen sind denn auch derartige, daß seit 1865 die von dem Amerikaner Mac Kay erfundene Sohlennähmaschine auch in Deutschland immer mehr Anwendung findet. Einer der ersten, welcher dieselbe in Deutschland einführte, ist der Jude Herz in Frankfurt a. M. gewesen. Ein kluger Kopf, fleißig und geschäftsgewandt, dabei sehr bemittelt, ließ er in den 60er Jahren, nachdem er seither Schuhe im großen durch Handarbeit mittelst gesteigerter Arbeitsteilung zur Ausfuhr nach überseeischen Ländern, nach Südamerika u. s. w. hatte herstellen lassen, eine Anzahl neuer Maschinen aus England kommen, stellte dieselben auf und begann nun alsbald, auch den deutschen Markt in steigender Menge mit Fabrikschuhen zu versehen. Die Maschinen wurden anfangs von englischen Arbeitskräften bedient, die aber sehr teuer waren und deshalb allmählich durch von Herz eingestellte, selbst herangebildete, nicht als handwerkende Schuhmacher ausgebildete Leute aus der Umgegend von Mainz, wo die Fabrik damals war, aus Hechtheim u. s. w., ersetzt wurden, welche sich alsbald derart bewährten, daß der Fabrikant Herz sich sagen konnte, sie seien ihm lieber als die gelernten Handwerker.

Damit war der erste Schritt gethan und ihm folgte jetzt mit großer Schnelligkeit die Ausbreitung der mechanischen Schuhmacherei in den ver-

schiedensten Gegenden Deutschlands, namentlich am Rhein, in Thüringen und Württemberg als den Sitzen des alten Ausfuhrhausgewerbes. Im Jahre 1862 wird von einer größeren Lederhandlung in Hall eine Stiefeletten- und Schäftefabrik mit 3 Schuhmachern, 7 Frauenzimmern und 3 Nähmaschinen eingerichtet. Es ist die erste Schäftefabrik in Württemberg, die sich im folgenden Jahre bereits wesentlich erweitert, da es der Schuhmacher jetzt vielfach bequemer findet, die Schäfte fertig zu kaufen und lediglich das Aufzwicken der Sohle und das Ausputzen des Schuhs zu besorgen, statt mit der mühevollen und zeitraubenden Arbeit des Schaftsteppens die eigenen Hände zu plagen. In den Jahren 1863 und 1864 machen die „Schuhfabriken" in Tuttlingen, wo sich in den letzten Jahren das Geschäft erheblich entwickelt hat, sehr gute Geschäfte nach Baden und der Schweiz, ebenso wie die Schwenninger „Schuhmacher" mit ihrem Absatze auf den Messen und Märkten zufrieden sind. Man sieht, in Tuttlingen ist der Fabrikant zu Hause, in Schwenningen der hausgewerbende Handwerksmann. Im gleichen Jahre 1863 beschäftigen sich zwei Eßlinger Schuhmachermeister mit der Anfertigung von Damenschuhen in größeren Mengen, welche im Zollverein wie in Amerika guten Absatz finden, wie auch im Jahre 1863 die Schuhmacherproduktivgenossenschaft in Bietigheim und Besigheim größere Lieferungen von Schuhen für die Württembergische Exportgesellschaft übernimmt, welche diese Erzeugnisse nach Amerika und anderen Ländern ausführt. Auch das Gefangenengewerbe sehen wir 1863 bereits eine Rolle in Württemberg spielen, indem ein Unternehmer durch Strafgefangene des Arbeitshauses Schuhe mit Holzsohlen im großen verfertigen läßt. Man sieht, die Gewerbetreibenden suchen angesichts des sinkenden Weltmarktpreises jede Möglichkeit billiger Erzeugung auszunützen. Dasselbe Jahr bringt in Württemberg die Einrichtung der ersten Schuhläden in der Landeshauptstadt Stuttgart. Sie führen namentlich bessere, elegante Schuhe, so daß alsbald seitens der Handwerksmeister große Klage über diesen schadenbringenden Wettbewerb entsteht.

Im Jahre 1864 liefert der Schuhmacherverein Bietigheim 30 000 Paar Stiefel und Schuhe für das Zollvereinsgebiet, 25 000 Paar für die angrenzenden Länder, 4000 Paar für Amerika, zusammen 59 000 Paar im Gesamtwert von 150 000 Gulden, während die Schuhmacher in Backnang und Tuttlingen ihre Schuhe nach Stuttgart, Heidelberg, Frankfurt a. M. u. s. w. an Handlungen absetzen. Auch in Eßlingen und Urach werden Schuhe für Südamerika angefertigt; ebenso vergrößert die Stiefeletten- und Schäftefabrik in Hall wiederholt ihren Betrieb.

Daß dieser Absatz ins Ausland freilich nur ein mit allen Gewaltmitteln

erzielter Notbehelf für den mangelnden Erfolg im Innern ist, zeigt sich uns, wenn wir sehen, wie gleichzeitig die Bietigheimer Schuhmachergenossen klagen, daß die größeren Abschlüsse gefehlt haben. Es liegt ein allgemeiner Druck auf dem Gewerbe und weil die Ausfuhr nicht so zu stande kommt, wie man gehofft hatte, werden auf den einheimischen Messen und Märkten von den Schuhmachern von Tuttlingen, Balingen, Nagold u. s. w. die Schuhe zu wahren Spottpreisen abgesetzt, weil die Schuhmacher Geld gebrauchen. Da die Schuhmacher infolge dieser Erfahrung im Jahre 1865 den Betrieb etwas einschränken und sich mehr auf die besseren Sorten legen, also die Qualitätskonkurrenz beginnen, sinkt der Lederpreis wesentlich.

Wie langsam sich immerhin die Einführung des Maschinenbetriebes in Deutschland vollzieht, zeigt, daß im Jahre 1875 auf 100 deutsche Kleinschuhmacher nur 7,9 Nähmaschinen kommen, also von 13 Meistern nur einer eine Nähmaschine besitzt, und daß es damals in ganz Bayern nur eine Schuhfabrik mit Motorenbetrieb giebt, die dadurch 24 Nähmaschinen in Bewegung setzt. Auch in Württemberg geht es mit der Einrichtung von Großschustereien nur langsam vorwärts. Wie wir im Jahre 1864 in Pirmasens 13 größere und 63 kleinere Großschustereien mit 17 Kommis, 54 Zuschneidern, 1154 Arbeitern, 466 Arbeiterinnen, 66 Nähmaschinen, 1 Sohlenschneid- und 1 Sohlenglättmaschine finden, so beginnt im gleichen Jahre 1864 auch in Württemberg die „Einführung verbesserter Werkzeuge in der Schuhmacherei, deren es bis zum Jahre 1874 über 20 Nummern von den einfachsten bis zur komplizierten Maschine“ werden. „Wenn man gesehen hat“, heißt es in einem Bericht vom Jahre 1870, „was im Schuhgewerbe mit den neu erfundenen Maschinen geleistet werden kann, so darf man sich der Überzeugung nicht verschließen, daß die Zeit nicht mehr fern ist, wo der Großbetrieb eine Umwälzung der bis jetzt bestehenden Verhältnisse verursachen wird“.

Daß diese ganze Entwicklung zum Fabrikbetrieb in der That eine solche Umwälzung hervorruft, zeigt sich immer mehr in der Gestaltung auch der württembergischen Schusterverhältnisse. Gute Geschäfte machen dabei die neuen mechanischen Betriebe, schlechte Geschäfte machen die alten Handwerksbetriebe und zwar nicht nur die für den örtlichen Kleinbedarf arbeitenden Maßmeister, sondern auch die für die Messen und Märkte und für die Ausfuhr arbeitenden hausgewerbenden Meister. So macht z. B. die Stiefeletten- und Schäftefabrik in Hall im Jahre 1865 sehr gute Geschäfte. Sie arbeitet lediglich auf Vorausbestellung; Vorräte sind nur höchst selten vorhanden und ihre Erzeugnisse finden in Württemberg, Baden, Hohenzollern und Bayern — also durchweg in der Nähe, was immer ein gutes

Zeichen ist — leichten Absatz, wobei allerdings auch von diesem Gewerbe über die hohen Rohstoffpreise, namentlich der Baumwollstoffe zu den Schäften, geklagt wird. Während also hier die Fabrikschusterei verhältnismäßig günstig gestellt ist, verhält es sich anders mit der Hausschusterei. Bitter klagt im Jahre 1865 der Schuhmacherverein in Bietigheim, daß man heuer statt 59 000 Paar wie 1864 nur 35 000 Paar Stiefeln und Schuhe abgesetzt habe, 20 000 im Inlande und 15 000 in den Nachbarländern, während die „weite Ferne" ganz ausgestanden sei.

So ist es ein Glück für die Bietigheimer Hausschuster zu nennen, daß ihnen das Jahr 1866 mit seinen Kriegsrüstungen starke Militäraufträge und auch sonstige lebhaftere Beschäftigung bringt. Der Schusterverein liefert 2000 Paar Stiefeln für die württembergische Militärverwaltung, 500 Paar für die badische Armee und 2500 Paar für die preußischen Truppen nach Frankfurt a. M., wie auch der Absatz des Vereins auf den Messen und Märkten in diesem Jahre günstiger ist, da sich der Mann aus dem Volke wegen des Kriegs mit guten Stiefeln versieht. Dagegen liegt im Jahre 1866 der Absatz der Stiefeletten- und Schäftefabrik in Hall stark darnieder, wie auch die Schäftefabrik in Reutlingen in den Jahren 1866 und 1867 keine sonderlichen Geschäfte macht und aus Tuttlingen und Balingen 1867 geklagt wird, daß die Landbevölkerung sich im Einkaufe von Lederwerk, von Pferdegeschirren wie von Schuhwerk, zurückhalte, so daß der Schuster sehen könne, wie er sein Erzeugnis los werde.

Bessere Nachrichten bringt wieder das Jahr 1868. Die paar hundert Schuhmachermeister, die im Balinger Oberamt, namentlich in Ebingen, Schuhe für die Messen und Märkte erzeugen und diese in der Schweiz, in Frankfurt a. M., in München, Stuttgart, Ulm, Freiburg u. s. w. selbst zu Markt bringen, sehen ihre Vorräte rasch schwinden und ihre starke grobe Ware nach althergebrachtem Muster, welches das Wechseln der Schuhe an den Füßen gestattet, indem kein linker und rechter Schuh gefertigt wird, bildet noch immer als dem Landmann unentbehrliches Kleidungsstück das Hauptkontingent der in Balingen erzeugten Schuhe, obgleich einige jüngere Meister, die sich im Auslande ausgebildet haben, jetzt auch feinere Schuhe für die städtischen Messen anfertigen. Dabei ist aber jetzt in Balingen eine für die württembergischen Rotgerbermeister sehr empfindliche Änderung insofern eingetreten, als die Balinger Schuhmachermeister ihr Leder jetzt nicht mehr ausschließlich bei den einheimischen Reutlinger Rotgerbermeistern decken, wie dies seither der Fall gewesen war, sondern sich in steigendem Maße große *auswärtige* Lederhandlungen in Karlsruhe, Worms und Heilbronn dieses Marktgebiets bemächtigen.

Auch das Jahr 1869 ist für die bessere württembergische Marktschusterei ein gutes. Balingen hat sehr guten Absatz. Anders freilich steht es auch in diesem Jahre bei der geringeren Marktschusterei, wie sie namentlich die Bietigheimer betreiben. Der Schusterverein muß froh sein, als ihm im Jahre 1868 die Württembergische Handelsgesellschaft eine Jahreslieferung von 2000 Paar Schuhen nach Südamerika verschafft, und wenn auch im Jahre 1869 der Absatz nicht gerade ungünstig ist, so macht sich für die wenig kapitalkräftigen Kleinmeister in zunehmendem Maße der Mangel an guten und billigen Arbeitskräften geltend, während der Ersatz dieser Kräfte durch Maschinen den Kleinmeistern nicht wohl möglich ist. Zum ersten Male erschallen jetzt auch in Württemberg in stärkerem Maße die Klagen der handwerkenden Kleinmeister über den Rückgang ihres Gewerbeverdienstes durch die Fabrikschusterei und ihre Schuhläden. Mit diesen immer zahlreicher auftauchenden Fabriken in Prag, Offenbach und Pirmasens und ihren Schuhniederlagen in Württemberg den Wettbewerb aufzunehmen, erklären die Schuhmacher im Jahre 1869, sei ihnen völlig unmöglich, und es werde noch dahin kommen, daß sie nur noch die Ausbesserungen machen dürfen, weil die Leute die Schuhe fertig kaufen. Man sieht, es ist nicht die inländische württembergische Schuhfabrikation in Tuttlingen, Balingen oder Bietigheim, über welche die schwäbischen Kleinmeister klagen, sondern die mit ganz anderen Mitteln arbeitende großkapitalistische Fabrikschusterei in Böhmen und in der Rheinpfalz, durch welche sich die Württemberger bedroht sehen.

Von großem Einfluß für die weitere Entwicklung auch der württembergischen Schuhfabrikation wird vor allem das Kriegsjahr 1870, indem große Militäraufträge das württembergische Schuhgewerbe nötigen, seine Kräfte zusammenzufassen und sich großartiger zu gestalten. Wie wenig es sich selbst damals noch in Württemberg um fabrikmäßige, d. h. mit Maschinen bewirkte Herstellung handelt, zeigen mehrfache Nachrichten. Der Gang der „Schusterei", heißt es sehr bezeichnend im Handelskammerbericht im Jahre 1870, war nach der Kriegserklärung zunächst sehr schlecht, so daß die Geschäfte für feinere Damenschuhe zum Teil den Betrieb einstellen mußten, weil den Meistern die Mittel fehlten, auf Lager zu arbeiten. Die deutschen Waffenerfolge aber halfen rasch wieder zu gutem Absatz und vor allem waren es auch diesesmal wieder die Geschäfte, welche grobe, schwere Schuhe fertigen, die durch große Aufträge für die württembergische und bayerische Militärverwaltung gute Geschäfte machten. So fertigt der Bietigheimer Schuhmacherverein 8000 Paar Stiefeln für die württembergische und badische Armee und 3000 Paar Schuhe für die gefangenen

Franzosen der Festung Ulm. Einige Bietigheimer Meister schlossen die Lieferungsverträge ab, kauften das Leder namens der Genossen ein, schnitten es zu und übergaben es den beteiligten Meistern in Bietigheim und seiner Umgegend zur Verarbeitung im Hause. Auch in Tuttlingen geht es im Kriegsjahre bei den 241 Schuhmachermeistern drunter und drüber; auch hier bringt die Kriegserklärung nicht nur keine Stockung, sondern es erscheinen alsbald zahlreiche Schuhhändler aus der Schweiz, um die Lagervorräte bis auf das letzte Paar zu räumen. Bestellung kommt auf Bestellung und die 241 Meister müssen mit ihren 300 Gesellen und den zahlreichen Landschuhmachern der Umgegend, die ihnen Stückwerk gegen Lohn liefern, bis in die Nächte arbeiten. Allein in den Monaten November und Dezember lieferte Tuttlingen noch 1000 Paar Schuhe an schweizer Händler ab, so daß mancher Meister die Arbeit einstellen mußte, weil ihm das Leder ausgegangen war.

So fehlt es denn auch in Württemberg jetzt immer mehr an guten und billigen Arbeitskräften, und dies ist der Grund, warum auch hier die Maschinenschusterei immer größere Verbreitung findet. Ein Reutlinger Haus, das Mangel an Arbeitern hat, stellt eine Nähmaschine zum Aufnähen der Schuhsohlen ein und ist mit dem Erfolge sehr zufrieden, da seit dem Kriege die Arbeiter immer seltener werden und die Löhne in hohem Grade steigen, so daß der Schuhfabrikant, da auch die Preise für seine Rohstoffe, vor allem das Leder, um 20—30 % in die Höhe gegangen sind, trotz des gesteigerten Absatzes einen sehr geringen Nutzen hat, indem er den Preis seiner Schuhe bestenfalls behaupten kann. Nicht der Absatz also ist es, der dem württembergischen Schuhmacher fehlt, sondern der Nutzen, das richtige Verhältnis zwischen Erzeugungskosten und Schuhpreisen. Absatz finden die Württemberger im Jahre 1871 genügend. Drei Reutlinger Geschäfte führen ihre Waren nach der Schweiz aus, klagen aber über den Rückgang der Ausfuhr nach Südamerika, acht andere Reutlinger Schuhmacher vertreiben ihre Schuhe im großen in Deutschland. In Tuttlingen treffen 1871 so bedeutende Bestellungen ein, daß Mangel an Arbeitern und Leder entsteht und die 250 Schuhmachermeister alle Hände voll zu thun haben, um in Stadt und Land die nötigsten Aufträge angefertigt zu bekommen, und die gleichen Verhältnisse herrschen in Bietigheim. Auch hier fehlt es bei dem flotten Geschäftsgang in hohem Grade an Arbeitern, so daß die Löhne um 25—30 % steigen und der Nutzen der Meister sehr zurückgeht.

Wie das Jahr 1871, so ist auch das Jahr 1872 dem württembergischen Schuhgewerbe recht günstig. Der Absatz steigert sich um 15 bis

20 % und da die Löhne und Ladenpreise andauernd hoch bleiben, steigen jetzt auch die Schuhpreise um 20 %. Wie im Vorjahre in Reutlingen, so erweitern jetzt auch in Tuttlingen einzelne Schuhgeschäfte ihre Betriebe durch Anschaffung von Sohlennähmaschinen und Schäftewalkmaschinen und ersparen so eine Menge von Löhnen. Im Frühjahr 1874 wird, da der gute Absatz ins Inland wie in die deutsche und französische Schweiz auch im Jahre 1873 anhält, in Tuttlingen die erstere größere Schuhfabrik eröffnet. Wie die Tuttlinger, so haben auch die Bietigheimer im Jahre 1873 „vollauf Beschäftigung", während aus Reutlingen und Balingen die Klage kommt, daß es den größeren Fabrikbetrieben trotz der Erweiterung des Absatzgebiets, für die sie sich emsig bemüht haben, nicht gelungen sei, den Absatz auf der seitherigen Höhe zu erhalten, wie auch die abermalige Steigerung der Rohstoffpreise und Löhne den Nutzen des Schuhfabrikanten wiederholt heruntergesetzt habe; der Hauptfehler sei eben der Mangel an guten Arbeitern.

Dieser hochgradige Arbeitermangel ist es denn auch, der auch im württembergischen Schuhgewerbe die Maschine, die Fabrikation, in den Vordergrund drängt, und so ist denn auch wieder höchst bezeichnend im Jahre 1874 im Handelskammerbericht die Rubrik „Schusterei" erstmals durch die Rubrik „Schuhfabrikation" ersetzt. Die Maschinenschusterei hat den Vorrang vor dem Hausgewerbe erkämpft.

Die Geschäftslage wird freilich trotz aller Betriebserweiterungen wenig gelobt. Ist der Absatz im Jahre 1874 noch verhältnismäßig günstig, so wird doch schon damals geklagt, daß die Ausstände gar so schlecht eingehen. Im Frühjahre 1875 bleiben bei den „Tuttlinger Schuhmachern", deren manche ihr Gewerbe fabrikmäßig betreiben und große Lieferungen für die Zwischenhändler in der Schweiz und im Elsaß übernehmen, welche mit diesen Schuhen dann Italien und Frankreich versorgen, die bestimmt erwarteten Aufträge aus, so daß sich große Schuhvorräte in Tuttlingen anhäufen und die Schuhmacher in Bedrängnis geraten und froh sein müssen, als in der zweiten Jahreshälfte endlich die Zwischenhändler wieder mit Aufträgen erscheinen und zu allerdings sehr niedrigen Preisen die Lager räumen. Was dem Geschäfte schadet, ist, daß immer neue Wettbewerbsgewerbe mit leicht gearbeiteten, minderwertigen Schuhen bei der stockenden Ausfuhr den innern Markt überfluten. Man sieht aus dem Tuttlinger Vorgang, wie das ganze Gewerbe mit dem Wohl und Wehe von hunderten von Existenzen von der Gnadensonne einiger auswärtiger Händler abhängig ist, welche heute da, morgen dort einkaufen und sich keine Rechenschaft

dabei zu geben verpflichtet fühlen, ob damit das wirtschaftliche Wohlbefinden einer vieltausendköpfigen Gemeinde hochgradig gestört wird oder nicht.

Was die Ausfuhrstockung nach Württemberg hereingebracht hat, ist der jetzt erstmals auftretende Wettbewerb der amerikanischen Schuhfabriken auf dem Kontinent gewesen. Man sieht, wie rasch sich die Zeiten geändert haben. Von einer württembergischen Schuhausfuhr nach Nord- oder Südamerika ist jetzt keine Rede mehr; statt dessen verdrängt der amerikanische Schuhmacher den Württemberger aus der Schweiz, aus dem Elsaß, aus Frankreich, aus Italien. So berichtet z. B. eine Reutlinger Schuhfabrik vom Jahre 1876, ihr Absatz habe um 15 % zugenommen und 15 000 Paar Schuhe und Stiefeln betragen; da die Maschinenschuhe 10 % billiger und dabei mindestens ebenso gut seien, wie die mit der Hand gearbeiteten Schuhe, kaufe man sie eben lieber als die letzteren. Die billigen amerikanischen Schuhe, wie sie seit 1873 massenhaft in die Schweiz eingeführt werden, habe man in Württemberg wenig zu fürchten, da der einheimische Schuhfabrikant zu entsprechenden Preisen besseres Schuhzeug zu bieten vermöge. Arbeitermangel herrsche jetzt in Württemberg keiner mehr, da es angesichts des Rückganges der pfälzischen Fabriken leicht sei, von dort her brauchbare Leute zu bekommen, indem sich dortige Arbeiter mannigfach selbst antragen.

Im Jahre 1877 steht es denn auch mit dem württembergischen Schuhgewerbe wenig gut. Der Wettbewerb, namentlich der Böhmen, macht sich immer fühlbarer im Lande. Wie die Prager Gerber den württembergischen Gerbern in Bayern die Häute wegkaufen, so machen die Prager Schuhmachereien den württembergischen Schuhmachern den Markt im eigenen Lande streitig, indem sie, begünstigt von dem niederen Schuhzoll Deutschlands, der nur 3 % des Werts oder 20—25 Pfennige auf das Paar beträgt, ihre Schuhe in Menge ins Land hereinführen. So müssen die württembergischen Schuhgewerbenden sehen, wo sie ihre Erzeugnisse unterbringen. Die württembergischen Schäftefabrikanten reisen mit ihren Reitstiefelschäften und Zungenstiefelschäften auf die großen Messen von Leipzig, Berlin, Frankfurt a. M., Frankfurt a. O., Hannover, Zürich und setzen ihre Militärreitstiefelschäfte in den westpreußischen Garnisonstädten ab, während sie ihre Lederabfälle zu Gurtenhosenträgern verarbeiten, da es ihnen nur mit Hilfe des Zwischenhändlers und unter erheblicher Preisherabsetzung noch möglich ist, einen größeren Absatz zu erzielen, wie denn auch die Arbeiterzahl um 10 % vermindert wird. Schadet einerseits die Prager Konkurrenz dem Absatz nach Österreich, so schadet andererseits die Metzer und Amerikaner Konkurrenz dem Absatz nach der Schweiz, Frank-

reich und Italien. Zudem entstehen jetzt in der Schweiz selbst immer mehr Schuhfabriken, die mit vorzüglichen Maschinen und anstelligeren Leuten, als man sie in Schwaben trifft, ausgestattet, den Württembergern immer gefährlicher werden, so daß Tuttlingen z. B. im Jahre 1877 erheblich weniger umsetzt, die Lederpreise und die Löhne wiederholt sinken und der Schuhfabrikant dem Händler zu wahren Schleuderpreisen abgeben muß. Immerhin ist dabei gerade der schweizerische Markt dem Tuttlinger Schuhmacher noch immer der liebste. Der Schweizer sieht auf gute Beschaffenheit und zieht deshalb immer noch die württembergische Ware dem amerikanischen Fabrikat vor, aber dieses Marktgebiet ist für den württembergischen Schuhmacher ein Angstkind geworden: er fürchtet, auch dieses Gebiet möchte ihm durch eine Erhöhung der schweizerischen Schuheinfuhrzölle entzogen werden.

Wie er deshalb im Jahre 1878 über die ungleichen Zölle bei der Einfuhr und Ausfuhr nach Frankreich klagt, so wendet er sich gegen die vom „Centralverband deutscher Industrieller“ vorgeschlagenen Zollsätze von 30 Mark für 100 kg Feinleder, 24 Mark für Grobleder, 40 Mark für amerikanisches Hemlockleder und 24 Mark für Grobschuhe. Es wäre ein grobes Mißverhältnis, führen die Tuttlinger aus, wenn man die halbfertige Ware höher verzollte als die fertige, und wenn man das feine Maroquin- und Lackleder einen niederen Zoll zahlen ließe, als das von den Tuttlinger Schuhfabriken verarbeitete amerikanische Hemlockleder, das nur den fünften Teil des Maroquinleders koste. Auch wünschen sie in keiner Weise eine Erhöhung des deutschen Schuhzolls, der bestehende Zoll genüge ihnen völlig. Man solle lieber die Schweiz und Frankreich veranlassen, ihre Zölle nicht noch weiter hinaufzuschrauben, der Hemlocklederzoll von 40 Mark würde die Tuttlinger Schuhfabriken vernichten.

Diese Ansicht der Tuttlinger ist in der That vom einseitigen Standpunkt ihres Interesses aus sehr berechtigt. Tuttlingen führt nahezu seine sämtlichen Schuhe in die Schweiz und nach Frankreich aus und es fertigt diese Schuhe aus amerikanischem Leder. Der inländische Schuhmarkt, das Wohl oder Wehe des für den deutschen Markt arbeitenden Schuhmachers wie des deutschen Gerbers hat deshalb auch kein Interesse für den Tuttlinger. Er ist eine internationale Pflanze im deutschen Boden. Für ihn giebt es nur eine Erwägung. Er muß dem Amerikaner Leder abkaufen und dieses zu Schweizer- und Franzosenschuhen verarbeiten, sonst macht der Amerikaner selbst Schuhe daraus und wirft den Tuttlinger aus der Schweiz und Frankreich hinaus. Die Tuttlinger Schuhfabriken, erklären die dortigen Fabrikanten in einer Eingabe an den Reichstag, in der sie zum Ärger der württembergischen Rotgerber um die Zollfreiheit für fremdes Leder bitten,

fertigen hauptsächlich grobe Lederschuhe durch Handarbeit ohne viele Hilfsmaschinen, beschäftigen 1800 Arbeiter in Stadt und Land und haben einen Umsatz von 3,5 Millionen Mark. Diese Schuhe werden nach der Westschweiz und Savoyen ausgeführt. Als Oberleder werde deutsches Leder verarbeitet, als Sohlleder ein Drittel deutsches und zwei Drittel amerikanisches Leder, da die Amerikaner das Leder besser trocknen und billiger seien als die deutschen, die in der Betriebseinrichtung zurückgeblieben seien. Die gleiche Angst vor den neuen Zöllen wie die Tuttlinger zeigen denn auch die Reutlinger Schuhfabrikanten. Auch sie erklären, heute, wo die neuen Maschinen immer größere Mengen von Schuhen auf den Markt werfen, sei der Fabrikant auf die Ausfuhr angewiesen, und man dürfe deshalb diese Ausfuhr nicht dadurch in Frage stellen, daß man die deutschen Zölle erhöhe und dadurch die anderen Länder veranlasse, ihre Einfuhrzölle ebenfalls hinaufzusetzen und dem deutschen Ausfuhrschuster ihr Marktgebiet zu verschließen.

Der Streit der Interessenten findet seine Entscheidung bekanntlich dahin, daß vom 1. Januar 1880 an in Deutschland der Einfuhrzoll auf fremdes Leder, der seither 6 Mark betragen hatte, auf 18 Mark für Oberleder und 36 Mark für Sohlleder festgesetzt wird, und die Folge davon ist, daß, wie in Frankreich, wo das amerikanische Sohlleder im Interesse der französischen Waldbesitzer und Gerber längst mit einem Zoll von 40 Mark oder 50 Franken belegt ist, dieses Leder auch in Deutschland vorerst vom Schauplatze zurücktritt. Die unter erschwerten Verhältnissen arbeitende deutsche Schuhfabrikation wirft sich jetzt angesichts des sinkenden Absatzes im Auslande in erhöhtem Maße auf den inneren Markt, sie wird n a t i o n a l und kommt bei diesem unvermeidlichen weiteren Schritt ihres Entwicklungsganges immer mehr in das seitherige Herrschaftsgebiet des Kleinschuhmachers herein.

War bis daher ein gewisser Trost für den handarbeitenden Kleinmeister gewesen, daß die Schuhsohlennähmaschine, wenn sie auch 40 % billiger arbeitete als die Hand, nicht in der Lage sei, solch gute Arbeit herzustellen wie die letztere — ein Trost, der freilich der kaufenden Menge gegenüber wenig verfing — so wurde selbst dieser Trost dem Kleinmeister genommen, als die Maschinen sich immer mehr vervollkommneten und schließlich die Good year well Maschine eine Arbeit lieferte, welche der besten Handarbeit gleichstand und manche Handarbeit weit übertraf.

Wenn man die K l a g e n d e r H a n d s c h u s t e r gegen die Schuhfabriken durchgeht, so geht die erste Klage dahin, daß es den Fabriken möglich sei, mit billigeren Arbeitern zu erzeugen, als sie selbst dies in der Lage seien. Diese, wie wir aus dem oben angeführten Entwicklungsgange der Herz'schen Fabrik gezeigt haben, völlig gerechtfertigte Klage rührt daher, weil die

Bedienung einer Maschine lange nicht diejenige Ausbildung des Arbeiters erfordert, als sie von einem richtigen Schuhmachergesellen verlangt werden muß, der den ganzen Schuh herzustellen in der Lage sein soll. Dem Schuhfabrikanten ist der billige, nicht gelernte Arbeiter zur Bedienung seiner Maschine lieber als der handwerksmäßig ausgebildete Schuhmachergeselle.

Die naturgemäße Folge dieser technischen Thatsachen mußte sein, daß die Preise für Maschinenschuhe um den oben gegebenen Satz von rund 40 vom Hundert heruntergingen und infolgedessen auch die Preise der Handarbeit entsprechend herabgedrückt wurden, so daß der Nutzen der Handwerksmeister geringer wurde, und so ist es gekommen, daß eigentlich blühende Handschustereien heute nicht mehr bestehen und daß selbst bei von früher her wirtschaftlich gut gestellten Meistern von einem Geschäftsgange, wie er noch am Anfang der 70er Jahre vorhanden war, nichts mehr zu bemerken ist. Es ist Thatsache, daß der Handschuster selbst unter den günstigsten örtlichen Bedingungen heute nicht mehr vorwärts kommt, sondern zufrieden sein muß, wenn es nicht rückwärts geht. Schon im Jahre 1880 erschollen denn auch laute Klagen aus dem Munde der Handschuster. Eine ganze Reihe kleiner Schuster, heißt es, sei bereits zu Grunde gegangen und das innere Geschäft ziehe sich auf wenige große Fabriken zusammen, deren Betriebe dadurch immer mehr Absatz erzielen und deshalb immer mehr Arbeiter einstellen. Die Berechtigung dieser Klagen über Schädigung der Kleinschuster durch die Fabriken und deren Schuhläden, Wanderlager und Hausierbetriebe mit ihren billigen Schuhen beweisen die Klagen der württembergischen Gerber vom Jahre 1881 über die zunehmende Ausdehnung der Borgfristen seitens der Schuhmacher; der Mangel an guter Gerberhauskundschaft, heißt es darin, werde immer größer, weil die kleinen Handschuster kein Geld mehr haben und die Schuhfabriken beim Lederhändler amerikanisches Hemlockleder einkaufen, statt ihren Sohllederbedarf beim einheimischen Rotgerber zu decken.

Schon im Jahre 1881 herrscht denn auch in den Reihen der württembergischen Schuhmacher ratlose Stimmung, wie der Schädigung ihres Handwerks abzuhelfen sei, und dringend bittet damals der im Jahre 1871 gegründete Rohstoffverein der Stuttgarter Schuhmachermeister um eine gerechtere, höhere Besteuerung der Hausierer, wie auch im Jahre 1884 aus Ulm, Ebingen, Blaubeuren und anderen Orten Berichte über die schlechte Lage der dortigen Schuhmachermeister kommen und im Jahre 1888 zahlreiche kleinere Schuhmachermeister als Arbeiter in die dortige Schuhfabrik eintreten. So wird aus Ulm mitgeteilt, daß es vor allem die Maßgeschäfte der älteren Handwerksmeister seien, welche notgelitten haben, indem es

jüngeren thatkräftigen Meistern, die dem durch die Schuhmaschinen entwickelten Kampfe um den für die Handarbeit verringerten Kundenkreis frischer und gewandter gegenüberstehen, gelungen sei, den älteren Genossen die Kundschaft wegzunehmen. So klagt ein Stuttgarter Schuhmachermeister, wie er früher mit 6 Gesellen gearbeitet habe, während er jetzt noch deren 2 beschäftige. So hat einer der ersten Ulmer Schuhmachermeister, der früher oft 15 Gesellen dasitzen hatte, noch deren 3—4. Auch in Biberach ist es den Schuhmachermeistern nicht möglich, ihr altes Absatzgebiet zu behaupten, und selbst in den von den städtischen technischen Umwälzungen weniger rasch erreichten ländlichen Gemeinden macht sich der Einfluß der neuen Verhältnisse langsam, aber sicher fühlbar. So ist z. B. in dem Orte Jungingen bei Ulm die Schuherzeugung durch die dortigen 3 Kleinmeister langsam in Rückgang begriffen; der örtliche Kleinbetrieb kann dort zwar immer noch als lebensfähig gelten, aber er hat gegen früher dadurch notgelitten, daß die Einwohner sich immer mehr gewöhnen, ihre Schuhe fertig in den Schuhhandlungen des nahen Ulm zu kaufen, wo sie bessere Ware um billigeren Preis erhalten, und daß Hausierer nach Jungingen kommen und dort guten Absatz für ihre Schundwaren finden.

Immerhin waren in diesem Entwicklungsabschnitte des Interessenkampfes zwischen Schuhfabrikant und Schuhmacher dem letztern wenigstens zwei Gebiete geblieben, das Maßgeschäft und der Ausbesserungsbetrieb. So arbeitet z. B. der Stuttgarter Kleinmeister fast durchweg nur auf Bestellung nach Maß, ebenso ist es in Ulm, in Biberach, in Jungingen, in Schalkstetten u. s. w. Der Absatz der Schuhmacher ist rein örtlich und geht nur an Privatkunden, welche sich die Schuhe anmessen lassen. Aber auch dieses Herrschaftsgebiet der Kleinmeisterei wird seit dem Anfang der 80er Jahre in steigendem Maße bedroht, indem es immer mehr von seinem Umfang und seiner Bedeutung verliert, weil es den Schuhfabriken gelingt, durch Ausbildung der Leistentechnik Normalformen zu schaffen, welche eine derartige Gewähr für gutes Sitzen verschaffen, daß der Schuhkäufer auf den Bezug nach Maß verzichtet, und es scheint in der That in absehbarer Zeit, wenn die althergebrachte Sitte des Maßnehmenlassens vollends ihre Kraft verloren haben wird, dahin kommen zu wollen, daß die Arbeit nach Maß sich nur noch für solche Personen nötig erweisen wird, welche besonders gebaute oder leidende Füße haben, ein gewerblicher Sondergegenstand, der denn auch schon heute von den Kleinmeistern mannigfach mit Glück ergriffen worden ist. So fertigt z. B. in Stuttgart ein Schuhmachermeister orthopädische Schuhe und ein weiteres dortiges Schuhgeschäft heißt sich „anatomisch“.

Ebenso wie das Maßgeschäft ist das zweite Feld der Kleinmeister, der Ausbesserungsbetrieb, bedroht, und zwar teils von den Schuhhandlungen, teils von den Schuhfabriken, indem die Schuhhandlungen sich als Zwischenhand auch bei den Schuhausbesserungen zwischen den Schuhkäufer und den Kleinmeister stellen. Wie die kleinen Schneidermeister, welche über keine baren Mittel verfügen, als Lohnschneider für die Kleiderhändler arbeiten, so besorgen die kleinen Schuhmacher die Ausbesserungen der Schuhhandlungen, teilweise gegen einen Lohn, der sie gerade vor dem Verhungern schützt, so daß es diesen Leuten, welche oft nur mit Mühe den Hauszins und das Geld für die aufgewendeten Zuthaten zusammenbringen, herzlich schlecht geht. So bringt es z. B. in Stuttgart ein solcher Kleinmeister nur mit Mühe auf einen Tagesverdienst von 3 Mark.

Waren diese Ausbesserungsbetriebe der Schuhhandlungen anfangs nur unbedeutend, so hat die natürliche Thatsache, daß der Käufer einer Ware von demjenigen, bei dem er sie gekauft hat, auch die Ausbesserung derselben erwartet, allmählich auch diese Arbeit den Kleinmeistern zwar nicht ganz entzogen — sie besorgen dieselbe meist nach wie vor — aber insofern verändert, als der Kunde die zerrissenen Schuhe nicht mehr unmittelbar dem Kleinmeister, sondern dem Schuhhändler bringt, der dann dieselben dem Kleinmeister zum Ausbessern schickt, um sie nachher wieder mit einem Aufschlage dem Eigentümer zuzustellen. So ist es in Stuttgart, so ist es in Ulm und in anderen Orten; überall sind mit den Schuhhandlungen naturgemäß derartige Ausbesserungszwischengeschäfte verbunden. Mag hierbei die Klage eines Ulmer Schuhhändlers ebenfalls ihre Berechtigung haben, daß es ihm auch bei guter Bezahlung an die Kleinmeister nur mit größter Mühe möglich sei, einen gut ausgebesserten Schuh bei demselben zu erhalten, so wird andererseits bezeugt, daß von den Schuhhändlern in der That mannigfach ein sehr starker Preisdruck auf die ausbessernden Kleinmeister ausgeübt wird. So weist z. B. eine Veröffentlichung des „Vereins selbständiger Berliner Schuhmacher" darauf hin, daß für 1 Mark 90 Pfennige bis 2 Mark ein Paar Sohlen und Absätze auf Männerstiefel aus Kernleder nicht herzustellen seien, da die Zuthaten und der 2—3stündige Arbeitslohn mehr betragen.

Ist dies der eine Fall, wo der Kleinmeister wenigstens noch als selbstständiger hausgewerbender Meister in Betracht kommt, so ist der andere Fall der eigene Betrieb von größeren Schuhhandlungen oder Schuhfabrikniederlagen, wie ihn z. B. die Niederlagen einiger größerer Schuhfabriken in Stuttgart haben, welche in eigenen Ausbesserungswerkstätten die Ausbesserungen ausführen und so dem Kleinmeister empfindlichen Wettbewerb bereiten, indem sie zu sehr billigen Preisen arbeiten, wobei

allerdings die Arbeit teilweise zu wünschen übrig lassen soll. So hat z. B. eine große Mailänder Schuhfabrik mit über 500 Arbeitern, welche wie in Italien und der Schweiz gegenwärtig in allen Städten Deutschlands Niederlagen errichtet und sehr billig verkauft, bei jeder dieser Niederlagen einen Ausbesserungsbetrieb und fertigt in denselben die Ausbesserung des Absatzes von Männerstiefeln für 1 Frank 25, von Frauenstiefeln für 1 Frank, den Austausch der Gummizüge für 2 Franks, die einfache Sohle für 1 Frank 50, das Sohlen und Absatzerneuern bei Männern für 3 Franks 50, also 2 Mark 80, bei Frauen für 2 Franks 25, also 1 Mark 80, das Vorschuhen mit einfacher Sohle bei Männern für 6 Franks, mit Doppelsohlen für 6 Franks 50, das Vorschuhen bei Frauenschuhen mit Ziegenleder für 4 Franks, mit Lackleder für 4 Franks 50.

Sieht sich durch diesen Entwicklungsgang der Kleinmeister auch in seinen letzten Zufluchtsgebieten bedroht, so können ihm die Vorteile, die man ihm gegenüber den Fabriken vorgerechnet hat, daß er keine Auslagen für die oft sehr hohe Ladenmiete, für Anpreisungen durch Drucksachen, Anzeigen in den Tagesblätter u. s. w. habe, wie der große Schuhhändler, wenig nützen; denn eben damit, daß er auf diese Mittel verzichtet, begiebt er sich auch eines großen Machtmittels im Wettkampfe um den Markt.

Was diesen Wettkampf um den inneren Markt gerade in den letzten anderthalb Jahrzehnten so furchtbar gesteigert hat, ist die Thatsache, daß der deutsche Schuhmarkt, seit die fremden Länder, die er früher zum Teil seinerseits mit Schuhen versah, angefangen haben, ihre Schuhe selbst zu erzeugen, unter einer drückenden Überführung leidet, daß die Menge der Schuhe, welche seither auf den inneren deutschen Markt geworfen wird, in keinem Verhältnis steht zu der Menge der Käufer, welche diesen Markt besuchen. So ist nicht nur zwischen den Maschinenschustern und den Handschustern ein erbitterter Kampf um den inneren Absatz ausgebrochen, sondern auch die deutschen Maschinenschuster selbst — und das mag den Kleinmeistern ein gewisser Balsam auf ihre Wunde sein, wenn es andernfalls ein Trost im Leide ist, „socios habuisse malorum“ — führen diesen Kampf in sich fortwährend verschärfender Weise miteinander, die dadurch nicht gemildert werden kann, daß nachgerade, wie uns das Mailänder Beispiel und die Prager Schuhfabriken zeigen, die Schuhmacher der seitherigen Ausfuhrländer Deutschlands den Stiel umdrehen und Deutschland als geeignetes Feld für ihren Absatz zu betrachten beginnen.

Welchen Umfang am Anfang der 80 er Jahre auch die württembergische Schuhmacherei erreicht hat, zeigt die Thatsache, daß Stadt und Bezirk Tuttlingen im Jahre 1881 2000 Schuharbeiter beschäftigen. Wie

wenig glänzend freilich trotz dieses äußeren Aufschwungs die Lage der württembergischen Schuhfabriken ist, zeigen zahlreiche Belege. Der gesteigerte Absatz ist meist erkauft durch gedrückte Preise, welche einen wirklichen Nutzen kaum mehr lassen. Dabei sind die Schuhkleinhandlungen — sofern die Schuhfabriken überhaupt noch an solche absetzen und nicht ihre Schuhe an Schuhgroßhändler als Zwischenhändler abgeben — vielfach in schwachen Händen, so daß die Fabriken Verluste durch lange Borgfristen und Zahlungseinstellungen haben. Es ist genau so, wie es im Braugewerbe den Großbrauereien mit ihren Zapfenwirten geht.

Hatte der am 1. Januar 1880 eingeführte deutsche Lederzoll, weil man von ihm eine Steigerung der Schuhpreise erwartete, die deutschen Schuhhändler zu großen Bestellungen bei den Schuhfabriken veranlaßt, so war damit den Fabrikanten bei den schlechten Preisen, welche die Händler bezahlten, wenig genützt. In steigender Weise aber macht sich jetzt auch für den württembergischen Schuhmacher der nichtwürttembergische Wettbewerb geltend. Die österreichischen, rheinischen und reichsländischen Schuhfabriken in Prag, Pirmasens, Metz u. s. w., klagen im Jahre 1880 die württembergischen Fabriken, haben ihre Schuhe in Menge auf den württembergischen Markt geworfen und damit ihnen die Preise verdorben, womit übereinstimmt, wenn ein Ulmer Schuhhändler im Jahre 1881 angiebt, er verdiene trotz des neuen Schutzzolls an österreichischen Galanterieschuhen mehr als an den einheimischen. Der deutsche Ledereinfuhrzoll, meinen die deutschen Schuhfabriken, möge wohl den Gerbern von Nutzen gewesen sein, den deutschen Schuhfabriken aber habe er den wichtigsten Rohstoff, das amerikanische Leder, verteuert und ihnen so den Kampf gegen die Böhmen erschwert, welche viel billigere Löhne als die Württemberger haben und für jedes ausgeführte Paar Schuhe den Zoll zurückvergütet erhalten; sie bitten deshalb dringend, den Zoll für feine und grobe Schuhe anders zu bestimmen, da die deutschen Schuhzölle in keinem Verhältnis zu den Lederzöllen stehen. Was die Schuhfabriken also tadeln, ist das Mißverhältnis zwischen Lederzoll und Schuhzoll, nicht der Schuhzoll selbst.

Noch mehr freilich als die Maschinenschuster klagen im Jahre 1882 die hausgewerbenden Marktschuster in Schwenningen, Ebingen u. s. w. Seit die Niederlagen der großen Schuhfabriken ebenfalls Landware in Mengen zu Spottpreisen verkaufen, sehe sich ihr solideres und deshalb teureres Erzeugnis von den Messen und Märkten verdrängt und jetzt drohe ihnen gar, daß durch einen höheren Schuheinfuhrzoll der Schweiz ihrer Ware dieser wichtigste Markt verloren gehe. Im Jahre 1883 klagen die Tuttlinger und Reutlinger, wie die Schweizer jetzt die schweren Arbeiterschuhe, die sie

seither in Württemberg gekauft haben, in eigenen Fabriken anfertigen, während die württembergischen Schuhfabrikanten den hohen Lederzoll bezahlen müssen und dadurch betreffs der Preisstellung schlechter daran seien.

Trotz dieser Klagen sehen wir aber im Jahre 1884 sich die württembergischen Schuhfabriken allgemein weiter ausdehnen, nur daß sie jetzt, weil sie ihre besseren schweren Schuhe nicht mehr so leicht an den Mann bringen, teilweise geringere, leichtere Sorten erzeugen, so daß die hausgewerbenden Meister in Ebingen u. s. w., welche seither diese Marktware erzeugt hatten, dadurch teilweise um ihr Brot kommen und im Jahre 1885 viele derselben gezwungen sind, als Arbeiter in die Schuhfabriken einzutreten, damit sie zu leben haben. Bitter klagt im Jahre 1887 Schwenningen über den Rückgang des Marktgeschäfts der Ebinger und Schwenninger Schuhhändler durch den Wettbewerb der Maschinenschustereien, welche ihre althergebrachte Betriebsweise zu Grunde richten, und aus Ulm klagen im gleichen Jahre die dort angesessenen Schuhhandlungen, wie die einheimischen Schuhläden durch die fremden Hausierer und Wanderlagerer geschädigt werden. Die deutschen Maschinenschuster, meinen die Ulmer Kleinhändler, würden besser daran thun, statt auf derartige Schundware sich auf die Qualitätskonkurrenz zu legen und feine Galanterie- und Luxusschuhe zu fertigen, welche die Schuhhändler immer noch aus Wien oder Paris beziehen müssen.

Das schlimmste bei diesem Entwicklungsgange ist, daß der Vertrieb der Schuhe damals, wie man aus Nachrichten vom Jahre 1887 sieht, zum großen Teil nicht mehr in den Händen der Schuhfabriken selbst ist, sondern daß eine Anzahl von Schuhgroßhändlern, welche schlechtstehende außerwürttembergische Schuhfabriken in Pirmasens u. s. w. ausbeuten, deren Erzeugnisse zu wahren Schleuderpreisen im Hausierbetriebe, durch Wanderlager und auf den Messen und Märkten verkaufen, ein Entwicklungsverhältnis, an dem glücklicherweise die württembergischen Fabriken, namentlich die Reutlinger, weniger beteiligt sind, weil sie mehr den Bedarf näherer Kreise, vor allem der württembergischen Schuhhandlungen, decken. Immerhin bleibt indes auch Württemberg von diesem Treiben nicht ganz verschont, dessen notwendige Folge weichende Preise für Schäfte und Schuhe sind.

Auch in Württemberg ist der Stand der Maschinenschusterei längst kein gesunder mehr, auch hier fehlt dem Unternehmer die Hauptsache, der Nutzen, da er immer neue Maschinen kaufen muß, deren Verzinsung und Abschreibung große Summen erfordert. Seit dem Jahre 1886 wird die Überzeugung über den Marktbedarf immer offenbarer. Trotz fortwährend ermäßigter Preise häufen sich die Lagerbestände; die Rohstoffe werden zum

Teil teurer, wie z. B. das Gummikartell den Preis für die Gummizüge um 10—15 v. H. steigert, und das Ausland, vor allem Böhmen, wirft immer stärkere Mengen von Schuhen auf den deutschen Markt herein, gegen welche die deutschen Fabriken jetzt im Unterschiede gegen die Tuttlinger Eingabe vom Jahre 1878 dringend einen höhern Schuhzoll von 120 Mark erbitten.

Eine vorübergehende Besserung in diese traurige Geschäftslage bringt das Jahr 1888, in welchem dem überfüllten Leder- und Schuhmarkt durch große Beschaffungen für das deutsche Heer ein heilsamer Abfluß eröffnet wird. Aber dieses künstliche Mittel hat wie jeder operative Eingriff auch seine Schattenseite, indem der flottere Geschäftsgang sofort eine Reihe von Geschäften zu Betriebserweiterungen veranlaßt. Jetzt sind die großen Schuhmacherplätze wie Pirmasens, Mainz, Dresden, Frankfurt a. M. vollauf beschäftigt; die Fabriken kaufen neue Maschinen, die Arbeiterzahl und damit der Lohn steigen, wie z. B. in Pirmasens allein im Jahre 1889 19, und im Jahre 1890 29 neue Schuhfabriken eröffnet werden; allgemein strebt man wieder, durch vermehrte Erzeugung den durch die schlechten Preise entstandenen Gewinnausfall hereinzubringen.

Auch Württemberg wird jetzt teilweise in den allgemeinen Strudel hineingezogen. Von Herbeiziehung der Bietigheimer Schuhmachermeistergenossenschaft ist diesmal bei den Militärlieferungen keine Rede mehr. Massen von Winterschuhen und Endschuhen werden im Jahre 1888 in Ebingen gefertigt und auf die inneren Märkte geworfen, weil die Schweiz, das alte Absatzgebiet, dieser Ware verschlossen ist. In den drei Oberämtern Tuttlingen, Spaichingen und Balingen, welche den Mittelpunkt der württembergischen Handelsschusterei bilden, sind damals 2500 Personen mit der Schuhmacherei beschäftigt, woraus man ersieht, daß bei aller stattlichen Entwicklung die württembergische Handelsschusterei in keinem Verhältnis steht zu Plätzen wie dem rheinpfälzischen Pirmasens, das Ende 1892 in 93 Fabriken 15 000 Schuharbeiter beschäftigt. Vergeblich versuchen im Jahre 1890 die Maschinenschuster, durch ein Kartell die Schuhpreise zu steigern; der Versuch mißglückt, weil die einzelnen Fabrikate allzu verschieden sind, so daß der im Frühjahr 1890 zum Zweck der Preiserhöhung gegründete „Verband deutscher Schuh- und Schäftefabrikanten" kaum die alten Preise halten kann und lediglich den kleinen Schuhhandlungen gegenüber eine kleine Preiserhöhung fertig bringt, wodurch dem Zwischenhandel mit fertigen Schuhen noch mehr Spielraum geschaffen wird.

So greifen die Maschinenschuster zum nächstliegenden Mittel, zur Betriebseinschränkung, indem sie die Arbeitszeit von 12 auf 11 und 10 Stunden herabsetzen, wobei es allerdings, wie z. B. in Böblingen,

teilweise zu Streitigkeiten mit den Arbeitern kommt, weil auf diese Weise nur den Accordarbeitern, nicht aber den Tagelöhnern der Verdienst gekürzt wird. Wie sehr die Fabriken auch in Württemberg ihre Betriebe vergrößert hatten, zeigt, daß die Leonberger Schuhfabrik im Jahre 1888 100, im Jahre 1890 dagegen 320 Arbeiter hat.

Der Rückschlag kommt denn auch in Württemberg wie in der Pfalz im Herbst 1890, indem sich die kleinen Betriebe, welche mehr für die Messen und Märkte arbeiten, an Zahl und Umfang vermindern, während die Mittelbetriebe ihre Einrichtungen verbessern, den Dampfbetrieb einrichten und sich auf diese Weise oben zu halten trachten, wie z. B. die Tuttlinger Mittelbetriebe damals dringend nach einer Gasfabrik im Städtchen verlangen, damit sie Gasmotoren anschaffen können. Weil ferner der Mangel an gut ausgebildeten Arbeitern die Löhne in hohem Grade steigert, gründet man im Jahre 1890 in Tuttlingen eine Schuhmacherfachschule für Musterzeichnen und Musterschneiden, welche alsbald von 43 Schülern besucht wird, von denen der dritte Teil über 25 Jahre zählt.

Immerhin kommt Württemberg verhältnismäßig gnädig über die Krisis des Herbstes 1890 hinüber. Wenn auch die Niederlagen der Fabriken in den Städten des Landes erheblich schlechter gehen und sich sehr große Lagerbestände anhäufen, da die Nachbestellungen ausbleiben, wenn auch infolgedessen die Arbeitszeiten gekürzt und zahlreiche Arbeiter entlassen werden müssen, so ist doch von einem Zusammenbruche wie in Pirmasens in Württemberg nirgends die Rede, sondern die Fabriken haben, allerdings bei sehr schlechten Preisen, immer noch einen auskömmlichen Absatz. Aber die leidige Thatsache stellt sich freilich auch in Württemberg immer mehr heraus, daß das Schuhgeschäft sich in immer weniger große Hände zusammenzieht und dasselbe für die Mehrheit seiner Unternehmer dauernd aufgehört hat, ein Erwerbszweig von erheblichem Nutzen zu sein; eine Thatsache, an welcher vorübergehende Konjunkturen wie Militäraufträge oder die Erhöhung des Schweizer Schuhzolls im Jahre 1891 mit der hierdurch hervorgerufenen Deckungsausfuhr der Schuhgroßhändler nichts ändern.

Laut klagen seit der Einführung dieses neuen schweizerischen Schuhzolls durch den Handelsvertrag Deutschlands mit der Schweiz die württembergischen Handelsschuhgewerbenden, wie die neuen Handelsverträge das württembergische Schuhgewerbe in hohem Grade schädigen, wie namentlich der Schweiz darin ein Lederwarenzoll zugestanden worden sei, der ihnen eine Ausfuhr ihrer Schuhe selbst bei den niedersten Preissätzen fast zur Unmöglichkeit mache. Unter dem Schutze ihrer Zollmauern haben die Schweizer

jetzt ihren nationalen Schuhmarkt selbst in Besitz genommen. Nur mit den äußersten Opfern, klagt Tuttlingen, sei ihm noch die Ausfuhr in die Schweiz möglich und dabei werden die Abnehmer in Ausnützung der ihnen günstigen Zeitlage mit jedem Tage anspruchsvoller.

Das verlorene Schweizer Absatzfeld sucht der württembergische Ausfuhrschuster dadurch zu ersetzen, daß er sich Bayern, Elsaß-Lothringen und Savoyen zu erschließen sucht. Nicht nur die Kleinmeister, klagt man aus Ebingen, sondern nachgerade auch die Kleinfabriken sehen sich durch die großen Fabriken stark geschädigt. Man habe auf die Wirkung des schweizerisch-französischen Zollkriegs gehofft, die Hoffnung sei vergeblich gewesen. Ganze Scharen von Reisenden der großen Schuhhandlungen und Schuhfabriken überfluten die Schuhkleinhandlungen, um neue Verbindungen anzuknüpfen, und wenn es der kleinere Fabrikant nicht ebenso mache, verliere er die Kundschaft. So werden die Geschäftskosten immer höher wie auch die Rohstoffpreise für zahlreiche Bedürfnisse wie Gummizüge, Strupfen, Baumwollfutter u. s. w. in die Höhe gehen und gute brauchbare Arbeiter nur mit Mühe aufzutreiben seien.

Den offenbarsten Beweis, wie sehr sich das Verhältnis der württembergischen Schuhfabrikation zu der Schweiz und Italien seit anderthalb Jahrzehnten geändert hat, ist ein Preisbuch, welches die oben schon erwähnte lombardische Großschusterei vor einiger Zeit verbreitet hat. Die Fabrik besitzt darnach neben 14 Schuhläden in Italien auch in der Schweiz, in Zürich u. s. w., wie in Berlin, Hamburg, Frankfurt a./M. u. s. w. Niederlagen ihrer Erzeugnisse. Die Fabrik verkauft nur gegen bar, bei Bestellung von mindestens 2 Paar Schuhen erfolgt die Zusendung fracht- und verpackungsfrei. Die Fabrik liefert ihre Schuhe in 3 Spitzenformen und hat nur einerlei Preis, nämlich 10 Franks für Herrenstiefel, 8 Franks für Damenstiefel, 6 Franks 50 für Knaben- und Mädchenstiefel, 4 Franks 50 für Kinderstiefel und 2 Franks 50 für Babyschuhe, wobei sich der Besteller beliebig Stiefeln mit Gummizügen, Knöpfen, Schnüren aus Lackleder, Ziegenleder, Kalbleder, Juchtenleder, englische, polnische Form, Abendschuhe, Molièreschuhe u. s. w. heraussuchen kann. Man sieht, wie geschickt das Ganze eingerichtet ist und wenn auch die württembergischen Schuhhändler erklären, jede inländische Schuhfabrik könne um denselben Preis dasselbe leisten, so ist ein derartiger Anfang doch nicht ohne Bedenken.

Überblickt man dieses ganze Bild, wie es uns die Geschichte der württembergischen Handelsschusterei der letzten 30 Jahre darbietet, so ersieht man daraus, daß ein Schuhgroßgewerbe, wie es Bayern in seiner Rheinfalz besitzt, in Württemberg nicht besteht. Schuhmacherstädte wie Pirmasens,

das Ende 1892 98 Schuhfabriken, 6 Absatzfabriken, 1 Leistfabrik, mehrere Rosettenfabriken, 14 Großgerbereien, 25 Lederhandlungen, 1 Schuhmaschinenfabrik mit 40 Dampfmaschinen, 46 Gasmotoren, Tausenden von Nähmaschinen hatte, wo 15 000 Arbeiter jährlich 14 Millionen Paar Schuhe im Werte von 35 Millionen verfertigten, hat das württembergische Schuhgewerbe nicht aufzuweisen, aber dafür hat es auch keine solchen Katastrophen erlebt wie diese Stadt im Jahre 1891.

Was man aber ferner bei dem Gang der Entwicklung des württembergischen Schuhfabrikwesens sieht, das ist, daß dieses Gewerbe seinen Unternehmern große Gewinne nicht gebracht haben kann.

2. Die Schuhkleinhandlungen, die Schäftemachereien und die Lederschneidereien.

A. Die Schuhkleinhandlungen.

Der Vertrieb der von den etwa 1000 deutschen und zahlreichen ausländischen Schuhfabriken gefertigten Schuhe erfolgt, wie wir schon gesehen haben, auch in Württemberg zum weitaus überwiegenden Teile durch eine große Anzahl von Schuhhandlungen.

Die Schuhhandlungen sind wie ihre Mütter, die Schuhfabriken, ein Erzeugnis der letzten Jahrzehnte. Früher kannte man dieselben nicht. So hatte z. B. Ulm im Jahre 1786 bei einer Einwohnerzahl von 14 000 Personen 60 Schuhmachermeister, von denen einige mit 3 bis 4 Knechten, d. h. Gesellen, arbeiteten. Diese Meister bildeten eine geschlossene Zunft, welche einen eigenen Schuhladen, das Schuhhaus, hatte, wie ein solches z. B. im nahen Augsburg ebenfalls seit dem Jahre 1398 bestand. In ihren Häusern einen Laden zu haben, war den Schuhmachern verboten, wie denn z. B. im Jahre 1469 der Ulmer Rat den Schuhmachern untersagt, mehr als 4 Paar Schuhe in ihrer Werkstätte zum Verkaufe auszustellen, da der Handel mit außerhalb Ulms erzeugten oder in Ulm von Stückmeistern im Hausgewerbe angefertigten Schuhen nicht den Schuhmachern, sondern den krämerzünftigen Riemenschneidern zustand. Nur am Samstag, wo Wochenmarkt war, ruhte das Ladenzunftrecht der Krämer und deshalb durfte an diesem Tage auch der Schuhmacher auf dem Markte wie in seiner Werkstätte fertige Schuhe ausstellen und verkaufen, so viel er wollte. Zwischenhandel mit einem Erzeugnis zu treiben, war eben nur dem Angehörigen derjenigen Zunft gestattet, welche vom Rat mit diesem Rechte beliehen war. Das Recht des Schuhmachers ist der Wiederverkauf der von seinen Gesellen gefertigten Schuhe. Das Meisterrecht ist das Recht, mit der Arbeit eines

andern Zwischenhandel zu treiben. Das Recht des Krämers ist der Wiederverkauf der außerhalb Ulms gefertigten oder von nichtzünftigen Ulmer Stückmeistern erzeugten Schuhe.

Man wird kaum fehl gehen, wenn man die Riemenschneider des Mittelalters mit den Lederschneidern und Schäftemachern der heutigen Zeit vergleicht. Die Krämer-, Ladner- oder Kleinhändlerzünfte des Mittelalters enthielten in der Regel, wie z. B. in Ulm, dreierlei Lederhandelsbetriebe. Einmal die Sattler, welche das Recht hatten, das sogenannte ungarische Leder auszuschneiden, dann die Handschuhmacher (Weißgerber) und Pergamenter (Buchbinder), welche die Lammfelle und Ziegenfelle verarbeiteten, und endlich die Riemenschneider, welche das Erzeugnis des Rotgerbers im kleinen ausschnitten, da der Rotgerber selbst nur Grobhändler war, d. h. nur ganze Häute verkaufte. Wie strenge diese Unterschiede aufrecht erhalten wurden, zeigen mannigfache Nachrichten. So bestimmte z. B. der Ulmer Rat im Jahre 1424, die Sattler dürfen nur ungarisches Leder ausschneiden, die Riemenschneider aber nur einheimisches Leder, und im Jahre 1479 bestraft der Rat einen Riemenschneider, der das von ihm verarbeitete ungarische Leder nicht bei einem Ulmer Sattler, sondern auswärts gekauft hatte, so daß dem Sattlerhandwerk der ihm hierfür gebührende Nutzen entgangen war. So beklagen sich im Jahre 1484 die Ulmer Schuhmacher beim Rate, die Rotgerber wollen ihnen die Leistfelle nicht mehr unter 3 Stück abgeben, worauf der Rat bestimmt, daß die Gerber die Pflicht haben, auch einzelne Felle abzugeben.

Verkaufte also der Riemenschneider die eingeführte Schuhware, so verkauften die Schuhmacher die von ihnen gefertigten Schuhe, so weit es sich nicht um auf Bestellung gefertigte Maßware, sondern um auf Vorrat gefertigte Lagerware handelte, im Schuhladen ihrer Genossenschaft, den die Genossen gemeinschaftlich mit fertigen Schuhen versorgten, die von einer zünftigen Schaubehörde vor dem Verkaufe auf ihre Güte geprüft wurden.

Die ersten Schuhhandlungen in Württemberg entstanden im Jahre 1863 in der Landeshauptstadt Stuttgart, auch in Ulm beginnt bald darauf ein früherer Schuhmacher mit von auswärts bezogenen Schuhen einen Handel zu treiben, und ähnlich ist es in den anderen Städten des Landes. Die erste richtige Schuhfabrikniederlage, welche die Sache im großen betrieb, wurde in Ulm erst im Jahre 1879 von einem eingewanderten Juden mit dem Motto „Großer Umsatz, kleiner Nutzen" ins Leben gerufen, und auch anderwärts in Württemberg sind die Verhältnisse ähnlich gewesen, so daß die Einrichtung der Schuhläden in ihrer heutigen Gestalt erst ein Alter von 15 Jahren zählt.

Bei der Vielseitigkeit und den vielen Arten von Schuhen, welche heute das Schuhgeschäft erzeugt, ist keine Schuhfabrik und kein Schuhmacher imstande, alle Arten von Schuhwerk zu erzeugen, welche vom Käufer verlangt werden, wie z. B. auch ein Schuhmachergeselle, der auf starkes Schuhwerk gelernt hat, keine mittlere und feine Sorte machen kann und umgekehrt. Es werden seitens der Schuhhandlungen die Schuhe deshalb auch aus allen Himmelsrichtungen des In- und Auslandes in den verschiedensten Güteverhältnissen bezogen. So sind z. B. in Ulm durch ihr starkes Schuhwerk beliebt namentlich die Tuttlinger und Leonberger Fabriken, während die Mittelsorten mehr aus Balingen bezogen werden. Litzenschuhe oder Endschuhe liefern Ebingen, O.-A. Balingen, und Burgberg, O.-A. Heidenheim, wo diese vielgetragenen Winterschuhe geflochten und mit Lederbesatz versehen werden, wie man dort auch viele Filzschuhe fertigt, die namentlich von Stuttgart aus nach ganz Süddeutschland, der Schweiz, Österreich und der Levante vertrieben werden, woneben aber in Württemberg, z. B. in Ulm, eine große Menge eingeführter Filzschuhe aus Fürth und Nürnberg, aus Pirmasens, aus Berlin, Wien, Paris, auch aus Sachsen bezogen werden. Die feineren Schuhe kommen nach Ulm aus Erfurt, Offenbach, Mainz, Fahrnau. Die billigen Hausschuhe liefert meist Pirmasens. Nichtdeutsche Schuhe werden wenig gehandelt, trotzdem der Zoll hierfür nur etwa 20 Pfennige auf das Paar beträgt. Nur ganz feine Luxusschuhe werden aus Paris und Wien bezogen. Welchen Verhältnisteil des Schuhbedarfs von Ulm und Umgegend diese Einfuhr ausmacht, ersieht man daraus, daß während die 156 Ulmer Schuhmacher jährlich etwa 30—36000 Paar Schuhe fertigen, ein einziger Ulmer Schuhladen nach seiner eignen Erklärung im Jahre 1893 30000 Paar Schuhe abgesetzt hat. Taucht der erste Schuhladen in Ulm im Jahre 1879 auf, so sind es deren im Jahre 1883 bereits 5, 1886 sogar 12, von denen 5 von gelernten Kleinhändlern geführt werden, während die 7 anderen gelernten Schuhmachern gehören, welche neben ihrer Werkstätte einen Laden mit eingeführten Schuhen eingerichtet haben. Im Jahre 1889 sind in Ulm 15 Schuhläden, von denen 6 durch Kleinkaufleute und 9 durch Schuhmacher betrieben werden. Die ersten Schäftemacher tauchen in Ulm erst im Jahre 1886 auf, wo deren drei vom Adreßbuche genannt werden, ebenso giebt es damals 2 Schuhmachergegenständehandlungen in der Stadt. Im Jahre 1889 sind es 4 Schäftefabriken und 1 Gegenständehandlung. Eine Schuhfabrik giebt es in Ulm bis heute noch nicht, da es der Ulmer Schuhhändler bei dem Mangel an billigen und brauchbaren Arbeitern vorzieht, seine Schuhe auswärts fertig in den Fabriken

zu kaufen oder bei Gelegenheit der zahlreichen Konkurse von Fabriken sich mit billigen Schuhen zu versehen.

Wesentlich anders als in dem wohllebenden, wenig arme Leute enthaltenden Ulm mit seinen 6000 viel verbrauchenden Soldaten und der wenigstens seither reich bemittelten kornbautreibenden Landkundschaft liegen die Verhältnisse in der Landeshauptstadt Stuttgart. Wie überhaupt in Altwürttemberg jener wohlhabende Mittelstand des begüterten Oberlands fehlt, so giebt es auch in Stuttgart und Umgebung arme Leute und damit billige Arbeitskräfte genug, um damit Schuhfabriken zu betreiben, und so decken denn auch den Stuttgarter Schuhbedarf zunächst die einheimischen Schuhfabriken in Stuttgart, dem nahen Leonberg und Böblingen. Dann aber kommen auch hier in Betracht die Fabriken von Tuttlingen, Balingen, Reutlingen, ferner die nichtwürttembergischen Betriebe von Pirmasens, Erfurt, Weißenfels, Frankfurt a. M., Offenbach, Mainz, Leipzig, wie auch hier die feine Luxusware aus Paris oder Wien eingeführt wird. Litzenschuhe werden von Handschustern der Umgegend gefertigt, welche diese am Samstag nach Stuttgart bringen.

Der Bezug aus einer einzigen Fabrik ist für den Schuhhändler heute schon deshalb nicht möglich, weil er auf diese Weise seine Kundschaft nicht entsprechend bedienen kann. Selbst wenn die Beschaffenheit der Ware völlig ausreichte, würde es in vielen Fällen an der passenden Form fehlen, weil jede Fabrik wieder eine andere Leisteneinrichtung hat. Der Schuhhändler kauft deshalb einfach dort, wo er die größten Vorteile sieht, wenn er nicht durch Darlehen u. s. w. an bestimmte Fabriken gebunden ist.

Die Preise für Schuhe sind verhältnismäßig, namentlich den Auslandspreisen gegenüber, nicht schlecht zu nennen. So kosten z. B. in Stuttgart ein Paar Männerschaftstiefeln 20—22 Mark, Zugstiefeln 14—15 Mark, Schnürstiefeln 10—12 Mark, Kinderstiefeln 5—10 Mark; so sind die Preise in Biberach für Männerstiefeln 10—18 Mark, für Frauenstiefeln 8—10 Mark, für Kinderstiefeln 5—8 Mark; so kosten in Jungingen Männerstiefeln 12—14 Mark, Frauenstiefeln 9 Mark, Kinderstiefeln 4—5 Mark, Hausschuhe 6 Mark. Auch die Schalkstetter Preise entsprechen den Ulmer Mittelpreisen, indem für Männerstiefeln mit Langschäften 21 Mark, für Zugstiefeln 13 Mark, für Frauenstiefeln 9 Mark, für gute Hausschuhe 7 Mark 50 bezahlt werden. Daß die Preise sich seither auf diesem verhältnismäßig hohen Stande behaupten konnten, rührt daher, daß die besseren Schuhfabriken seither ebenfalls keine allzu niederen Preise im Inlande gestellt haben, weil sie nur dadurch in die Lage kamen, billige Ausfuhrpreise zu stellen und ihre bedeutenden allgemeinen Unkosten für Ankündigungen durch

Druckarbeiten und Anzeigen, für Reisende zum Besuchen der Schuhhändler, für Provisionen an die Schuhhändler u. s. w. decken konnten. Wie lange freilich diese heutigen, den deutschen Fabriken noch ziemlich günstigen Preise sich angesichts der steigenden Überführung des deutschen Schuhmarkts mit ausländischen Schuhen noch werden halten lassen, ist eine andere Frage.

Über die Anzahl der in Württemberg heute bestehenden Schuhkleinhandlungen und ihr Verhältnis zu den Schuhmachern hat der Verfasser nähere Zahlen nicht in Erfahrung bringen können. Um wenigstens einigermaßen einen Überblick zu erhalten, hat der Verfasser aus dem im Jahre 1892 erschienenen württembergischen Gewerbeadreßbuche von Leuchs die darin genannten einschlägigen Betriebe herausgezogen und damit folgende, namentlich freilich deshalb schon sehr unzuverlässige Zahlen gefunden, weil offenbar an zahlreichen Orten die Schuhmacher gar nicht aufgenommen worden sind, wie auch offenbar eine große Menge von Kleinmeistern, welche das Schuhgewerbe als bescheidenen Einzelbetrieb oder als Nebengewerbe betreiben, außer Betracht geblieben ist. Die Gesamtsumme der zu Grunde gelegten Gemeinden beträgt 952 von den 1911 Gemeinden des Landes. Darin wurden gezählt im Neckarkreise 343, im Schwarzwaldkreise 382, im Jagstkreise 256, im Donaukreise 412 Schuhmacher, so daß es im ganzen 1393 bessere Schuhmachermeister in Württemberg wären, welche für den Besuch durch Reisende und ähnliche Zwecke in Betracht kämen, sicher eine sehr kleine Zahl, wenn man in Betracht zieht, daß Bayern bei einer Einwohnerzahl von 5 560 000 Personen 33 000 Kleinschuster hat, Württemberg aber bei einer Einwohnerzahl von 2 017 000 Personen 16 458 Kleinschuster hatte. Dagegen ergab die Zählung der in das Adreßbuch aufgenommenen Schuhhandlungen im Neckarkreise 79, im Schwarzwaldkreise 144, im Jagstkreise 106, im Donaukreise 145, zusammen in ganz Württemberg 474 Schuhhändler, wobei jene Schuhmacher, welche zugleich Läden besitzen, als Händler gerechnet sind. Das Verhältnis ist also etwa das, daß auf 3 bessere Schuhmachermeister 1 Schuhhändler kommt.

Haben diese Schuhhandlungen in den ersten Jahren ihres Aufkommens zum Teil sehr gute Geschäfte gemacht, so hört dies allmählich immer mehr auf. Schon im Jahre 1877 klagen die Schuhkleinhändler über die schlechten Preise der Schuhe, über die großen Lager, die sie zu halten haben und die viel mannigfaltiger als früher sein müssen, und im Jahre 1882 geht die Klage der Schuhfabriken gegen die Schuhhandlungen, von denen gar viele in schwachen Händen seien, so daß die Fabriken lange Borgfristen bewilligen müssen und zahlreiche Verluste haben.

B. Die Schäftemachereien.

Wie wir gesehen haben, daß der Schuhkleinhandel sich teils aus dem Stande der Lederkleinhändler, teils aus dem Stande der Schuhmachermeister herausentwickelt, so ist es ähnlich mit der Schäftemacherei. Auch dieses Gewerbe entsteht entweder in der Art, daß ein Lederkleinhändler, der seither mit anderwärts gefertigten Schäften gehandelt hatte, sich sagt, daß er diese Schäfte mit besserem Nutzen selbst herstellen könne, einen tüchtigen Schuhmacher als Vorarbeiter einstellt und so zum Schäftefabrikanten wird, oder daß ein unternehmender Schuhmachermeister sich auf das Herstellen von Schäften als Specialität verlegt. Die Entwicklung der Schäftemacherei hat auch in Württemberg seit der Mitte der 70er Jahre in steigendem Maße zugenommen und immer mehr ist es seither üblich geworden, daß zahlreiche Schuhfabriken und Schuhmachermeister nur noch das Montieren der Schuhe, das Aufzwicken der Sohle und das Ausputzen der Schuhe, besorgen, die Zuschneidung und das Absteppen der Schäfte dagegen dem Schäftemacher überlassen, indem sie bei diesem ihre Schäfte fertig kaufen. So ist z. B. im Jahre 1874 die Stiefelettenschäftefabrik in Hall mit Bestellungen überhäuft und kann kaum genügend Ware erzeugen, da man die solide Arbeit der Fabrik schätzt und lieber für dieselbe höhere Preise anlegt, als anderweits geringe Arbeit zu niedrigem Preise kauft. Wie es im Jahre 1875 in Bayern bereits 86 Schäftefabriken mit 6—10 Gehilfen und 19 mit 11—50 Gehilfen giebt und deren Betrieb ein sehr lohnender ist, so ist auch in Württemberg im Jahre 1876 die Herstellung von Schäften, namentlich zu Reitstiefeln, wie sie die Kavalleristen tragen, im Oberamt Heidenheim und in Ulm sehr entwickelt und die Fabrikanten machen gute Geschäfte mit dieser gewerblichen Besonderheit, die vorerst nur an wenig Plätzen hergestellt wird.

Seitdem entwickelt sich denn das Gewerbe immer mehr. So liefern z. B. die Ulmer Reitstiefelschäftefabriken ihre Erzeugnisse nicht nur an zahlreiche Lederkleinhändler und Schuhmachermeister, sondern auch an Schuhfabriken, wie auch in Ulm selbst die ersten Schuhmachermeister, welche mit 8—10 Gesellen arbeiten, ihre Schäfte teilweise fertig beim Schäftemacher kaufen und nicht durchweg selbst anfertigen. So erzeugen auch die Biberacher Schuhmachermeister ihre Schäfte meist nicht selbst, sondern kaufen sie fast durchweg beim Schäftemacher, so machen die drei Kleinmeister in Jungingen, O.-A. Ulm, ihre Schäfte nur zum kleinsten Teile selbst, den weitaus überwiegenden Teil kaufen sie beim Schäftemacher in Ulm ein, so kaufen die

beiden Schuhmachermeister in Schalkstetten, O.-A. Geislingen, ihre Schäfte fast ausschließlich beim Lederhändler in der Stadt.

Die Anzahl der württembergischen Schäftemachereien beträgt nach dem Adreßbuche von Leuchs im Jahre 1893 im Neckarkreise allein in der Landeshauptstadt Stuttgart 13; dann giebt es 1 Schäftemacher im Oberamt Bietigheim, 1 im Oberamt Böblingen, 3 im Eßlinger Oberamt, 1 im Oberamt Heilbronn, 4 im Oberamt Leonberg. Das Oberamt Ludwigsburg hat 1, Maulbronn 1, Vaihingen 1. Im Schwarzwaldkreise hat das Oberamt Herrenberg 1 Schäftemacher, Nagold 1, Reutlingen 6, Rottenburg 4, Rottweil 4, wo namentlich Schwenningen viele Schäfte fertigt; Tübingen hat 1 Schäftemacher, Urach 1. Im Jagstkreise hat das Oberamt Crailsheim 1 Schäftemacher, Ellwangen 1, Neresheim 1. Hier werden namentlich Reitstiefelschäfte für Militärzwecke und Tuchschäfte mit Gummizügen gefertig. Im Donaukreise endlich hat das Oberamt Göppingen 2 Schäftemacher, Leutkirch 1, Ravensburg 4, Ulm 4. Auch hier in Ulm werden namentlich Reitstiefel in großer Menge gefertigt und nach der Schweiz und Österreich ausgeführt, wobei aber über die hohen Löhne in der Stadt Klage geführt wird. Im ganzen nennt das Adreßbuch im Neckarkreise 23, im Schwarzwaldkreise 18, im Jagstkreise 3, im Donaukreise 11, zusammen in Württemberg 54 Schäftemachereien, doch dürfte auch diese Zahl in Wirklichkeit wesentlich größer sein.

Der Vertrieb der Schäfte an die Schuhfabrikanten und Schuhmachermeister erfolgt teils unmittelbar durch Aussendung von Reisenden, teils durch Vermittlung der Lederschneider, endlich auch durch Verkauf an Schäftegroßhandlungen, welche diese dann wieder an die Lederschneider und Schuhmacher absetzen. Der Lederschneider liefert dem Schuhmachermeister nicht nur die Schäfte, sondern auch die Schwielen, d. h. die eisernen Schuhnägel, die Holznägel, die Strupfen, die Gummizüge, die Lederschwärze, die Nähseide, den Nähfaden, das Nähgarn, kurz alle jene etwa 30 Gegenstände, die er zur Herstellung der Schuhe bedarf, vor allem aber das Hauptbedürfnis desselben, das Sohlleder.

Der Stand dieser Lederkleinhändler ergänzt sich meist aus dem Kleinkaufmannsstande, aber auch aus dem Rotgerberstande insofern, als seit dem Abnehmen des unmittelbaren Einkaufs von abgegerbten ganzen Häuten, also von Gerbware, seitens des hierzu nicht mehr genügend begüterten Schuhmachermeisters beim Rotgerber sich der Rotgerber namentlich auf dem Lande entschließen muß, mangels geeigneten Absatzes selbst den Lederausschnitt zu übernehmen. So klagt z. B. ein Öhringer Rotgerber im Jahre 1892, wie durch die Übermacht der großen Lederfabriken beim Hauteinkaufe manche Kleingerber

genötigt werden, die Ledererzeugung aufzugeben und Lederausschneider zu werden; so beginnen manche Rotgerber, denen der Lederausschnitt zum Absatz ihres Leders nicht genügt, die Einrichtung eigener Schäftemachereien. Wie z. B. ein Lederhändler in Weinsberg, O.-A. Heilbronn, und ein solcher in Bockheim, O.-A. Leutkirch, zugleich die Schäftemacherei betreibt, so ist ein Rotgerber in Geradstetten, O.-A. Schorndorf, ein solcher in Wellendingen, O.-A. Rottweil, zugleich Schäftemacher. Es ist derselbe Vorgang im kleinen, wie wenn sich im großen eine Reutlinger und eine Backnanger Lederfabrik entschließen, eine Schuhfabrik einzurichten, um geregelten Absatz für ihr Leder zu haben. Mannigfach finden wir endlich die Schäftemacherei in Verbindung mit dem Schuhhandel, was darum sehr begreiflich ist, weil beide Gewerbe aus dem gleichen Stande, der Lederausschneiderei, hervorgegangen sind. So treiben z. B. einige Schuhhändler in Metzingen, O.-A. Urach, gleichzeitig die Schäftemacherei.

C. Die Lederschneidereien.

Der Abnehmer des Lederausschneiders ist zum überwiegenden Teil, wenigstens soweit es sich um Leder und nicht um Schuhmachergegenstände handelt, der meist wirtschaftlich sehr schlecht gestellte Kleinschuster, der ohne Gesellen oder Lehrling arbeitet und außerhalb der Innung steht. Da er nicht genügende Mittel besitzt, um sein Leder in ganzen Häuten oder Fellen beim Ledergroßhändler, auf dem Ledermarkt oder beim Rotgerber zu kaufen, wie sein besser gestellter Kollege, sieht er sich auf den Lederschneider angewiesen, bei dem er das Leder „bletzenweise“ oft erst einkauft, wenn er eine Bestellung erhält, wie er meist die Rechnung des Lederschneiders erst dann begleicht, wenn ihm der Kunde bezahlt. So hat der Lederschneider viel Mühe und Plage, um stets sein Geld von den oft recht zweifelhaften Kunden zu erhalten.

Kann das Verhältnis des Schuhmachermeisters in Bezug auf die Rohstoffbeschaffung in dem Falle als gesund bezeichnet werden, wo er sein Leder im Einzelkaufe gegen 3—4 Monate Ziel einkauft oder wenigstens alle Jahre einmal seine Rechnung, etwa an Lichtmeß, begleicht, wie dies in Stuttgart, Ulm, Biberach, Jungingen, Schalkstetten u. s. w. nach Ergebnis der Fragebogen seitens der besser gestellten Meister in der Regel geschieht, so ist das Verhältnis des Kleinmeisters da ein ungesundes, wo er durch Beanspruchung längerer Borgfristen allmählich der kapitalistischen Ausbeutung der Lederlieferanten verfällt. Daß die Verhältnisse in dieser Beziehung auch in Württemberg zusehends schlechter werden, zeigen eine Menge

von Belegen. Die Klage der Lederschneider und Rotgerber über den Eingang ihrer Forderungen bei den Schuhmachern lauten von Jahr zu Jahr betrübender. Der Geldeingang wird immer schleppender, die Zahlungsbedingungen werden nicht eingehalten, das Ziel wird hinausgeschoben. War früher ein Ziel von 4 Monaten üblich, wird im Jahre 1893 aus Göppingen, Reutlingen, Ulm, Öhringen u. s. w. geklagt, so sind jetzt 8 und noch mehr Monate daraus geworden, so daß der Gerber froh sein muß, wenn er am Ende des Jahres „ungeschlagen" durchgekommen ist, indem ihm allerlei Schererei und Belästigung durch kleine Wechsel u. s. w. entsteht.

Man sieht, es sind ähnliche Verhältnisse, wenn auch vielleicht nicht so schlimm, wie in Pirmasens, wo der Gerber seine Häute vom Händler bezieht und erst bezahlt, wenn ihn der Schuhmacher zahlt, wo der Schuhmacher beim Metzger und Bäcker wie beim Lederschneider aufschreiben läßt, bis das Hausiermädchen den leeren Schuhkorb und den vollen Beutel nach Hause bringt.

3. Die Kleinschusterei.

A. Allgemeines.

Haben wir im vorhergehenden gesehen, daß weder die Schuhfabrikanten noch die Schuhhändler heute auf Rosen gebettet sind, so kann man es angesichts der steigenden Überführung des Schuhmarkts wahrlich den Kleinmeistern nicht verdenken, wenn bei ihnen heute meist die Ansicht herrscht, daß sie völlig verloren seien, daß sie einfach nicht mehr mitmachen können und wenn auch langsam so doch sicher zu Grunde gehen müssen. Ist es doch z. B. in Ulm, wo es noch vor 20 Jahren mehrere Schuhmachermeister mit 20 Gesellen gab, dahin gekommen, daß heute nur noch etwa 5—6 Meister mit höchstens 4—8 Gesellen vorhanden sind, daß die Anzahl der Schuhmachergesellen ungefähr noch den dritten Teil derjenigen ausmacht, welche man vor 20 Jahren in Ulm zählte, daß es dagegen jetzt eine Unmenge brotloser Kleinschuster ohne Betriebsgeld giebt, welche mehr Schuhflicker als Schuhmacher sind und ihre Lebensstellung nur dadurch notdürftig aufrecht halten, daß sie sich allerlei Nebenverdienste verschaffen, den Nachtwächter, den Wirt, mit Vorliebe aber den Laternenanzünder machen.

Es ist nicht ohne Interesse, daß wie in Ulm alle Laternenanzünder der Stadt arme Schuhmacher sind, auch in München ein stattlicher Prozentsatz der Laternenanzünder von den Schuhmachern gestellt wird, während die Anzahl der eigentlichen Normalbetriebe, in welchen ein mit Be-

triebsgeld genügend versehener Handwerksmeister mit 1—2 Gesellen und 1 Lehrling arbeitet, immer mehr abnimmt. Wie in Bayern die Reichsgewerbestatistiken vom Jahre 1875 und 1882 nur die Zahl der in einem Betrieb beschäftigten Arbeiter berücksichtigen und so einen Unterschied zwischen Großbetrieb und Kleinbetrieb konstruieren, indem die Aufnahme von 1875 die Betriebe bis zu 5 Gehilfen als Kleinbetriebe ansieht, und die Aufnahme von 1882 lediglich zwischen Alleinbetrieb und Gehilfenbetrieb scheidet, statt daß man die Frage des mechanischen und des Handwerksbetriebs zum Unterscheidungsmerkmal gemacht hätte, so ist es auch in Württemberg bei den betreffenden Aufnahmen gehalten worden, was die Verwendbarkeit der gewonnenen Zahlen in mancher Beziehung schädigt. Immerhin sind diese Zahlen für die Beleuchtung der einschlägigen Verhältnisse von größter Bedeutung.

Württemberg hatte am 1. Dezember 1875 im ganzen 15 315 Schustereibetriebe, darunter 14 990 Hauptbetriebe und 325 Nebenbetriebe; am 5. Juni 1882 dagegen hatte es im ganzen 16 683 Schustereibetriebe, darunter 14 790 Hauptbetriebe und 1893 Nebenbetriebe. Es hat also in diesen 7 Jahren eine Vermehrung der württembergischen Schustereibetriebe um 1368 Betriebe oder 9 vom Hundert stattgefunden, aber in der Art, daß die Anzahl der Hauptbetriebe um 200 Betriebe oder 1,3 vom Hundert abgenommen, die Anzahl der Nebenbetriebe dagegen um 1568 Betriebe oder 484 vom Hundert zugenommen, d. h. sich versechsfacht hat, wahrlich kein erfreuliches Entwicklungszeichen.

Betrachtet man diese Entwicklung nach den einzelnen Kreisen des Landes, so haben im Neckarkreise die Hauptbetriebe sich von 4181 auf 4064 vermindert, die Nebenbetriebe dagegen von 85 auf 306 vermehrt; im Schwarzwaldkreise haben sich die Hauptbetriebe von 4778 auf 4848 vermehrt, wie auch die Nebenbetriebe von 76 auf 788 gestiegen sind, d. h. sich mehr als verzehnfacht haben. Man sieht hier den Einfluß der steigenden Bedeutung der Tuttlinger Exportschusterei. Der Jagstkreis zeigt wieder eine Abnahme der Hauptbetriebe von 2871 auf 2744 und eine Zunahme der Nebenbetriebe von 40 auf 332, also eine Verachtfachung derselben; der Donaukreis endlich mit seiner geringen Bedeutung für die Ausfuhrschusterei weist ein Sinken der Hauptbetriebe von 3160 auf 3136 und eine Zunahme der Nebenbetriebe von 124 auf 467, also neben unbedeutendem Rückgang der Hauptbetriebe lediglich eine Vervierfachung der Nebenbetriebe auf.

Betrachtet man speciell die städtischen Betriebe, so hatte die Residenzstadt Stuttgart im Jahre 1882 565 Schustereibetriebe, nämlich 554 Hauptbetriebe und 11 Nebenbetriebe. In Ulm beträgt die Anzahl der

Betriebe im Jahre 1836 141, 1853 ebensoviel, 1860 dagegen nur 108, zeigt also einen Rückgang auf 77 vom Hundert. Aber schon 1868 sind es nach Einführung der Gewerbefreiheit und Aufhebung der in den 50er Jahren eingerichteten Gewerbekonzessionen wieder 140, 1870 136, 1873 und 1876 153, 1880 147, 1883 160, 1886 und 1889 159. Es ist ein ähnlicher Entwicklungsvorgang wie in Bayern, wo man einen Rückgang der Betriebezahl bis zum Anfang der 60er Jahre, dann aber eine Zunahme derselben nachgewiesen hat. Im allgemeinen kommen heute in den württembergischen Städten auf 1000 Einwohner 4 Kleinschuster. So hat z. B. Stuttgart heute bei einer Bevölkerung von 140 000 Einwohnern 552 Kleinschuster, 41 Schuhläden und 12 Schäftemacher, Ulm bei einer Bevölkerung von 40 000 Einwohnern 159 Kleinschuster, 13 Schuhläden und 4 Schäftemacher.

Was die Besitzverhältnisse betrifft, so betrug die Zahl der Geschäftsleiter im Jahre 1875 im ganzen 15 024 Personen, 14 949 männliche und 75 weibliche; im Jahre 1882 dagegen gab es im ganzen 16 379 Geschäftsleiter, 16 205 männliche und 174 weibliche. Die Anzahl der Geschäftsinhaber hat also in den 7 Jahren um 1555 oder 9 vom Hundert abgenommen. Von den im Jahre 1882 durchschnittlich vorhandenen 5190 Gehilfenbetrieben sind 5170 Betriebe mit 12 760 Personen im Besitze einzelner Personen, 16 Betriebe mit 268 Personen im Besitze mehrerer Gesellschafter. Betriebe im Besitze wirtschaftlicher Gesellschaften und Genossenschaften gab es nicht, ebensowenig solche im Besitze von Gemeindekörperschaften; dagegen waren im Besitze des Staates 5 Betriebe mit 108 Personen. In Bezug auf die Lage enthielt der Neckarkreis 5 Gesellschafterbetriebe mit 120 Personen, der Schwarzwaldkreis 8 mit 127 Personen, der Jagstkreis 1 mit 10 Personen, der Donaukreis 2 mit 11 Personen. Man sieht auch hier den Einfluß der mit größerem Geldbedarf arbeitenden und deshalb zur Vereinigung drängenden Ausfuhrschusterei im Schwarzwald- und Neckarkreise. Die im Besitze des Staates befindlichen Strafanstaltsbetriebe befinden sich im Neckarkreise (4 Betriebe mit 83 Personen) und im Jagstkreise (1 Betrieb mit 25 Personen).

Die Anzahl der in der württembergischen Schusterei beschäftigten Personen an Geschäftsleitern, Gehilfen, Arbeitern und Lehrlingen betrug im Jahre 1875 zusammen 22 464, nämlich 22 101 männliche und 363 weibliche; im Jahre 1882 dagegen zusammen 23 027, nämlich 22 635 männliche und 392 weibliche, wobei indes nur die 14 790 Hauptbetriebe in Betracht gezogen, die 1893 Nebenbetriebe aber außer Berechnung gelassen sind. Es hat also in den betreffenden 7 Jahren eine Vermehrung der in der württembergischen Schusterei beschäftigten Personen um 563 Köpfe

oder 2,5 vom Hundert stattgefunden. Betrachtet man diesen Vorgang in Bezug auf die Örtlichkeit, so hat im Neckarkreise die Anzahl der mit Schusterei beschäftigten Personen von 6528 sich auf 6823 vermehrt, im Schwarzwaldkreise von 6999 auf 7321, im Jagstkreise dagegen nur von 4223 auf 4243, während sich im Donaukreise die Anzahl der in der Schusterei beschäftigten Personen von 4714 auf 4640 vermindert hat. Die Anzahl der in Stuttgart im Jahre 1862 mit der Schusterei beschäftigten Personen betrug 1212.

Sieht man nach dem Verhältnis der *männlichen* zu den *weiblichen* Personen, so waren die meisten weiblichen Personen beschäftigt im Neckarkreise (1875 158, 1882 151) und im Schwarzwaldkreise (1875 112, 1882 185), während im Jagstkreise und im Donaukreise die Verwendung weiblicher Personen sehr gering war (Jagstkreis 1875 28, 1882 8; Donaukreis 1875 65, 1882 48). Die Stadt Stuttgart stellte von den 1882 im Neckarkreise beschäftigten 151 weiblichen Personen allein 92. Thatsächlich ist die Verwendung weiblicher Personen in der württembergischen Schusterei also eine sehr geringe, sie beträgt 1875 nur 1,6 und 1882 nur 1,7 vom Hundert.

Die Zahl der *Gehilfen und Arbeiter* betrug im Jahre 1875 zusammen 5172 Personen, nämlich 4895 männliche und 277 weibliche; am 5. Juni 1882 dagegen zusammen 8439 Personen, nämlich 8223 männliche und 216 weibliche, im Jahresdurchschnitt 1882 endlich 8147 Personen. Dieselbe hat sich also in den 7 Jahren um 63 vom Hundert vermehrt. An *Verwaltungspersonal* beschäftigte die württembergische Schusterei nur wenig Personen. Es war 1882 nur ein Verwaltungspersonal von 216 männlichen und 2 weiblichen Personen vorhanden, von dem der Neckarkreis 13 männliche und 2 weibliche Beamte, der Schwarzwaldkreis 11 Beamte stellte, während es im Jagstkreise und im Donaukreise nur 1 Beamten in der Schusterei gab. Die Landeshauptstadt Stuttgart hat 6 männliche und 2 weibliche Verwaltungspersonen. Man sieht auch hier den Einfluß der Ausfuhrschusterei im Neckar- und im Schwarzwaldkreise, welche größere Betriebe veranlaßt.

Was den *Betriebsumfang* betrifft, so gab es im Jahre 1882 bei 16683 Schustereibetrieben 11418 Alleinbetriebe, d. h. Betriebe ohne Gehilfen, so daß also unter 100 Betrieben 68 ohne Gehilfen waren. Es stimmt das so ziemlich mit den bayrischen Verhältnissen; Bayern hat im Jahre 1875 30631 Schustereibetriebe mit 16917 Hilfspersonen und 19172 dieser Schuster, also rund ²/₃, haben keine Gehilfen; im Jahre 1882

dagegen giebt es dort 31 443 Meister mit 13 687 Hilfspersonen und 21 229 haben keine Gehilfen. Man hat also dort eine Abnahme der Gehilfen um 5 vom Hundert; es giebt 10,7 vom Hundert mehr Meister, 10,9 vom Hundert weniger Gehilfenbetriebe, 19 vom Hundert weniger Gehilfen in der Kleinschusterei bis zu 5 Hilfspersonen und 67,2 vom Hundert der Meister haben 1882 keine Gehilfen mehr. Ganz ähnlich ist das Entwicklungsverhältnis in Württemberg. Die Anzahl der Betriebe ohne Gehilfen oder mit nicht mehr als 5 Gehilfen, die wir kurz ein für allemal die Kleinbetriebe heißen wollen, betrug im Jahre 1875 zusammen 15 244, nämlich 14 920 Hauptbetriebe und 324 Nebenbetriebe. Die Zahl der Geschäftsleiter dieser Kleinbetriebe betrug zusammen 14 944 Personen, 14 871 männliche und 73 weibliche; die Zahl der Gehilfen dieser Kleinbetriebe betrug zusammen 4554 Personen, 4420 männliche und 134 weibliche, so daß zuzüglich der 2190 Lehrlinge im Jahre 1875 in Betrieben mit nicht mehr als 5 Hilfspersonen zusammen 21 688 Personen beschäftigt waren. Im Jahre 1882 dagegen giebt es in Württemberg an Hauptbetrieben 5040 Betriebe mit 1—5 Gehilfen, welche 11 941 Personen beschäftigen. Zieht man zu diesen 5040 Gehilfenbetrieben die 1882 vorhandenen 11 418 Alleinbetriebe, nämlich 9599 Hauptbetriebe und 1819 Nebenbetriebe, hinzu, so erhält man eine Gesamtzahl von 16 458 Kleinbetrieben, nämlich 14 639 Hauptbetriebe und 1819 Nebenbetriebe, und die Zahl der Arbeiter dieser Kleinbetriebe beträgt 6901 (11 941 beschäftigte Personen weniger 5040 Betriebsleiter). Man hat also in Württemberg eine schwache Zunahme der Hilfspersonen in den Kleinschustereibetrieben von 6744 Personen im Jahre 1875 (4554 Gehilfen und 2190 Lehrlinge) auf 6901 Personen, also um 157 Personen oder 2,3 vom Hundert, während in Bayern die Anzahl der Gehilfen um 5 vom Hundert abgenommen hat. Meister giebt es in Württembergs Kleinschusterei 1875 14 944, 1882 aber 16 458, so daß also deren Zahl um 1514 oder 10,1 vom Hundert zugenommen hat, während in Bayern die Zunahme 10,7 vom Hundert beträgt. Wie groß namentlich an den Orten, wo in Württemberg die Schusterei als Hausgewerbe betrieben wird, die Zahl der Alleinbetriebe ist, beweist z. B. der Ort Künzelsau, der im Jahre 1882 neben einer Schuh- und Schäftefabrik 220 Schustermeister mit nur 39 Hilfspersonen zeigt. So hatte auch Ulm im Jahre 1882 158 Schustermeister mit 313 Gehilfen und von diesen 158 Schustern hatten 92, also 58,2 vom Hundert Alleinbetriebe. Noch schlimmer freilich sah es 1882 in München aus, wo 70 vom Hundert der dortigen Schuster Alleinbetriebe hatten.

Was weiter das Hausgewerbe betrifft, so gab es in Württemberg im Jahre 1882 130 Hauptbetriebe, von welchen Personen im Hause oder Eingesessene von Straf- und Besserungsanstalten beschäftigt wurden. Die überwiegende Mehrzahl dieser Betriebe, nämlich 99, war im Schwarzwaldkreise, der Neckarkreis hatte 26, der Donaukreis nur 4 und der Jagstkreis gar nur einen solchen Betrieb. Diese 130 Betriebe beschäftigen durchschnittlich zusammen 1301 Personen im Hausgewerbe, nämlich 1168 im Schwarzwaldkreise, 118 im Neckarkreise, 11 im Donaukreise und 4 im Jagstkreise, und 31 Personen in Strafanstalten, nämlich 6 im Neckarkreise und 25 im Jagstkreise. Man sieht daraus, daß die Gefangenenschusterei in Württemberg sehr unbedeutend ist. Die Anzahl der Betriebe, in welchen zu Hause für fremde Rechnung geschustert wurde, betrug am 5. Juni 1882 zusammen 1479 oder 8,8 vom Hundert bei 16 683 Betrieben. Von diesen Betrieben waren 1418 Hauptbetriebe und 63 Nebenbetriebe. Weitaus die meisten dieser Betriebe enthält der Schwarzwaldkreis mit 1299; der Neckarkreis hat 127, der Donaukreis nur 27, der Jagstkreis 26; die Landeshauptstadt Stuttgart hat 40 solche Betriebe. Beschäftigt waren in diesen 1418 Hauptbetrieben zusammen 1961 Personen, 1870 männliche und 91 weibliche, und zwar im Schwarzwaldkreise 1664, im Neckarkreise 191, im Jagstkreise 67, im Donaukreise 39, in Stuttgart 56. Mit Mitinhabern und Gehilfen arbeiteten von diesen 1479 Betrieben 383 Hauptbetriebe und 2 Nebenbetriebe, von denen sich im Schwarzwaldkreise 326, im Neckarkreise 34, im Jagstkreise 18 und im Donaukreise 7 befanden, und in diesen 383 Hauptbetrieben wurden 1882 zusammen 928 Personen, 921 männliche und 7 weibliche beschäftigt. Alleinhausbetriebe für fremde Rechnung gab es 1882 1094, nämlich 1033 Hauptbetriebe und 61 Nebenbetriebe, davon im Schwarzwaldkreise 973, im Neckarkreise 93, im Donaukreise 20, im Jagstkreise 8, in Stuttgart 35, und diese 1033 Hauptbetriebe hatten ein Personal von 949 männlichen und 84 weiblichen Personen.

Gehilfenbetriebe überhaupt gab es im Jahre 1882 5265, nämlich 5191 Hauptbetriebe und 74 Nebenbetriebe. Davon befanden sich im Schwarzwaldkreise 1494, im Neckarkreise 1480, im Jagstkreise 1163, im Donaukreise 1128. Diese 5265 Gehilfenbetriebe leiteten 4961 Personen, 4912 männliche und 49 weibliche und sie beschäftigten 8439 Personen, 8223 männliche und 216 weibliche, nämlich im Neckarkreise 2781, im Schwarzwaldkreise 2516, im Jagstkreise und im Donaukreise je 1571, in Stuttgart 653, so daß zusammen an Geschäftsleitern, Beamten und Hilfspersonen 13 428 Personen in diesen 5265 Gehilfenbetrieben beschäftigt waren.

Betriebe mit mehr als 5 Gehilfen gab es am 1. Dezember 1875 in Württemberg 71, nämlich 70 Hauptbetriebe und 1 Nebenbetrieb. Davon enthielt der Neckarkreis 32, der Schwarzwaldkreis 23, der Donaukreis 13, der Jagstkreis 3. Die Zahl der Geschäftsleiter dieser 71 Betriebe betrug 78 männliche und 2 weibliche Personen, zusammen also 80; die Zahl der Gehilfen und Arbeiter derselben betrug 618 Personen, 475 männliche und 143 weibliche, die Zahl der Lehrlinge betrug 78, so daß in diesen 74 Betrieben zusammen an Geschäftsleitern, Gehilfen, Arbeitern und Lehrlingen 776 Personen beschäftigt waren. Die Arbeitgeber beziehungsweise Unternehmer der 70 Hauptbetriebe waren in 60 Fällen Einzelpersonen und in 10 Fällen wirtschaftliche Gesellschaften und Genossenschaften. Gemeindekörperschaften als Arbeitgeber oder Staatsbetriebe waren nicht vorhanden. Von den Arbeitern waren 16 Jahre und darüber alt 606, nämlich 462 männliche und 144 weibliche, und 92 Arbeiter, nämlich 72 männliche und 20 weibliche, waren verheiratet. Personen von 14 bis unter 16 Jahren wurden beschäftigt 67, nämlich 59 männliche und 8 weibliche; Kinder von 12 bis unter 14 Jahren 3 männliche, Kinder unter 12 Jahren fanden keine Verwendung. Als kaufmännische oder technische Beamten waren beschäftigt 20 männliche Personen. Im Jahresdurchschnitt waren 1875 in diesen 71 Betrieben vorhanden an Gehilfen, Arbeitern und Lehrlingen 641 Personen, nämlich 493 männliche und 148 weibliche. Betriebe, in denen mit Einschluß der Geschäftsleiter 10 und weniger Personen beschäftigt waren, gab es 45, davon im Neckarkreise 19, im Schwarzwaldkreise 14, im Donaukreise 10, im Jagstkreise 2; Betriebe von 11—50 Personen gab es 25, davon im Neckarkeise 12, im Schwarzwaldkreise 9, im Donaukreise 3, im Jagstkreise 1; Betriebe mit mehr als 50 Personen waren nicht vorhanden.

Wesentlich andere Ergebnisse liefert die Aufnahme von 1882. Die Zahl der mehr als 5 Gehilfen beschäftigenden Betriebe beträgt jetzt 84, davon im Neckarkreise 35, im Schwarzwaldkreise 29, im Donaukreise 12, im Jagstkreise 8, und von diesen beschäftigten 6—10 Personen 59 Betriebe, davon im Neckarkreise und Schwarzwaldkreise je 21, im Donaukreise 11, im Jagstkreise 6, so daß also die Anzahl dieser Betriebe seit 1875 um 14 gewachsen war. 11—50 Personen enthielten 23 Betriebe, davon im Neckarkreise 13, im Schwarzwaldkreise 7, im Jagstkreise 2, im Donaukreise 1, so daß also die Anzahl dieser Betriebe seit 1875 um 2 gesunken war. Dagegen giebt es jetzt 2 Betriebe mit 51—200 Personen und zwar je einen im Neckar- und im Schwarzwaldkreise. Man sieht, die Anzahl

der Großbetriebe ist gleich geblieben, aber 2 derselben haben sich über 50 Arbeiter erhoben. Mehr als 200 Personen beschäftigte kein Schustereibetrieb in Württemberg. Im ganzen betrug die Zahl der in Betrieben von mehr als 5 Personen beschäftigten Personen 1128, von denen 536 dem Neckarkreise, 397 dem Schwarzwaldkreise, dem Donaukreise 111, dem Jagstkreise 84 angehörten.

Überblickt man das Gesamtergebnis dieser statistischen Angaben, so bekommt man den Eindruck, daß auch in Württemberg die Lage der Schusterei zu den ernstesten Bedenken Veranlassung giebt und daß die diesem Gewerbezweig angehörigen Arbeitgeber allen Grund haben, der Zukunft ängstlich entgegenzusehen.

Daß aber unter diesen schlimmen Verhältnissen des gesamten Schuhgewerbes, der Maschinenschusterei wie der Handschusterei, auch die Interessen der Schuharbeiter schwer not leiden, ist begreiflich. Wie wir bei den Schuhfabriken in Pirmasens wie in Tuttlingen und an anderen Orten Reisende, Fabrikmeister, Taglöhner entlassen sehen, wie man in Balingen, in Tuttlingen, in Reutlingen und anderen Orten die Arbeitszeit der Accordarbeiter verringert und damit deren Lohn herabsetzt, wie anfangs Dezember 1894 in einer Mainzer Schuhfabrik eine Arbeitseinstellung wegen niederer Löhne ausbricht, wie die aus Erfurt und Mainz nach Stuttgart gezogenen Lederarbeiter die einheimischen Arbeiter zu höheren Lohnforderungen veranlassen, wie Ende Januar 1895 die Nürnberger Schuharbeiter über eine Maschinenschusterei das Eintrittsverbot wegen zu niederer Löhne verhängen, wie z. B. im März 1895 der socialdemokratische Abgeordnete Kloß von Stuttgart im württembergischen Landtage berichtet, daß in Balingen der Wochenlohn für Schuharbeiter 5—8 Mark ohne Kost und Wohnung betrage, so daß der Arbeiter nahezu unmöglich hiervon seine Familie ernähren könne, wie dort für allerbeste Arbeit höchstens 9 Mark wöchentlich bezahlt, durchschnittlich aber nur 6 Mark verdient werden, so sind auch die Lohnverhältnisse des handwerkenden Schuhmachergesellen sehr bescheidene. Von Verhältnissen, wie in der Schneiderei, ist hier keine Rede, wo z. B. der Stuttgarter Accordgeselle durchschnittlich seine 1200—1300 Mark im Jahre, also 4 Mark im Tage, verdient, während tüchtigere Arbeiter 1700 bis 1800 Mark erwerben, wobei im Handwerksbetriebe 9 Stunden und nur im Großbetriebe bisweilen 12—14 Stunden gearbeitet wird, wo die Meister fortwährend über die vielen „Vesperschoppen" der Gesellen klagen. Die Schuhmachergesellen sind bescheidenere Leute und haben sich mit wenig Lohn zu begnügen. So haben z. B. in Stuttgart die mittleren und

größeren Handwerksbetriebe, deren Meister in der Regel 2, 3, einzelne wenige auch 6—10 und mehr Gesellen haben, meist Leute, die in geordneten Verhältnissen leben. Ihre Arbeitszeit dauert im Sommer von 7 Uhr morgens bis 8 Uhr abends mit 1 Stunde Mittagspause und 2 Zwischenpausen, also 11 Stunden, im Winter von 8 Uhr morgens bis 8 Uhr abends, also 10 Stunden. Ähnlich ist es in Ulm. In Biberach, wo es etwa 30 Gesellen giebt, dauert die Arbeit von 6 Uhr morgens bis 8 Uhr abends, also 12 Stunden, ebenso in Jungingen u. s. w.

Die Lohnart ist in den größeren Städten, wie Stuttgart, Ulm, meist der Stücklohn, in den kleineren Plätzen, wie Biberach, und in den Landgemeinden der Wochenlohn. Die Arbeitsbedingungen sind in den größeren Orten, wie Stuttgart und Ulm, vierzehntägige, in den kleineren Orten, wie Biberach, und in den Landgemeinden, achttägige Kündigung. Für die Besetzung der Stellen sorgen an den größeren Plätzen, wie Stuttgart, Ulm, Vermittlungsstellen der Innungen mit Sprechmeistern, durch welche auch z. T. die Meister der Umgegend ihre Gesellen erhalten, wie z. B. die Meister von Jungingen bei Ulm sich im Bedarfsfalle auf der Ulmer Schuhmacherherberge an den dortigen Sprechmeister wenden. Wo keine Innungen sind, suchen die Meister ihre Gesellen durch die Tagesblätter, wie dies z. B. in Biberach geschieht.

Unterstützungskassen der Gesellen für kranke Genossen bestehen in Württemberg seit dem Jahre 1858. In Stuttgart, Ulm und anderen Orten traten damals derartige Einrichtungen ins Leben, die sich gut bewährten. So bestimmte die Stuttgarter Kassenordnung, daß kranke Mitglieder 13 Wochen lang neben freier Verpflegung im Katharinenhospital wöchentlich 30 Kreuzer erhalten sollten, und die Ulmer Ordnung bestimmte den Beitrittszwang für alle Schustergesellen der Stadt. Jedes Mitglied hatte sich für 2 Gulden in das städtische Hospital einzukaufen, wodurch es sich dort das Recht auf freie Verpflegung erwarb, und zahlte außerdem monatlich 2 Kreuzer Beitrag. Kranke Mitglieder erhielten die erste Woche 24 Kreuzer, die zweite 36 Kreuzer, die dritte 48 Kreuzer, die vierte 1 Gulden 12 Kreuzer und jede weitere Woche bis zur 13. Woche 24 Kreuzer mehr, so daß der höchste Satz in der 13. Woche 4 Gulden 48 Kreuzer = 8 Mark 24 Pfennige betrug.

Die Beschäftigung in der Werkstätte ist gewöhnlich derart, daß der Meister und der Altgeselle die Schaftarbeit besorgen, wo solche noch überhaupt vorgenommen wird, während das Aufzwicken und Ausputzen die übrigen Gesellen verrichten. Der Verdienst der Gesellen schwankt, je

nachdem es sich um städtische oder ländliche Betriebe handelt, entspricht aber im Mittel etwa dem Reichsdurchschnitt von 1878 von 1 Mk. 50.

Eine Folge dieser wenig günstigen Lage der Schuhmachergesellen ist denn auch, daß die Lehrlingsverhältnisse auch im württembergischen Schustergewerbe sehr viel zu wünschen übrig lassen. Die Zeiten, wo der Schuhmacherhandwerksmeister, wie in Ulm im Jahre 1509, von seinem Lehrling verlangen mußte, daß er Bürger der Stadt und ehelich geboren sei, und entweder bei zwei Jahren Lehrzeit 8 Gulden Lehrgeld bezahle, oder bei Erlassung des Lehrgelds vier Jahre lerne, sind vorbei. Der Zudrang zur Schuhmacherlaufbahn ist heute, wie zur Rotgerberlaufbahn, äußerst gering[1]. Besser gestellte junge Leute hüten sich, diese Dornenlaufbahn einzuschlagen, sodaß der Lehrlingsrohstoff des Meisters ein sehr geringwertiger ist. Ein Lehrgeld wird nur noch in höchst seltenen Fällen bezahlt, dagegen erhält der Lehrling, wenn er nicht beim Meister ißt, von diesem als Entschädigung einen kleinen Wochenlohn als Kostgeld.

Die Anzahl der Meister, welche überhaupt noch Lehrlinge halten, ist deshalb, wie bei den Rotgerbern, auch bei den Schuhmachern sehr gering, und wo solche überhaupt vorhanden sind, läßt ihre Erziehung sehr viel zu wünschen übrig. Wohl bestehen z. B. in Stuttgart, in Tuttlingen von den Meistern ins Leben gerufene Fachschulen, ebenso wie es in Stuttgart und Ulm eine von den Arbeitern geleitete Fachanstalt giebt, auch staatliche gewerbliche Fortbildungsschulen sind an allen größeren Plätzen vorhanden, doch ist der Besuch dieser Anstalten meist ein ungenügender. Der Handwerksmeister selbst aber hat in der Regel keine Zeit noch Lust, sich um den Lehrling anzunehmen. Er ist ihm ein „jugendlicher Arbeiter“, dem er einen kleinen Lohn oder Schlafstätte und Kost giebt, nachdem er ihn mittels der Zeitung gefunden hat, und der ihm dafür den „Geschäftspudel“ macht. Lernt der junge Mensch bei dieser Gelegenheit, wenn er eigenes Interesse und Talent hat, noch einige Handwerksfertigkeiten, so ist es gut; wenn nicht, so ist es sein eigener Schade.

Die Folgen dieses Verhältnisses sind begreiflich. Schlechte Gesellen giebt es genügend, aber brauchbare Leute sind selten. Hier thut also Abhilfe not. Es ist dafür zu sorgen, daß sich auch wieder bessere Elemente, besser nach ihrem Können und ihrer gesellschaftlichen und wirtschaftlichen

[1] Die Zahl der Schusterlehrlinge betrug im Jahre 1875 2257 männliche und 11 weibliche Personen, von denen 69 männliche und 9 weibliche Personen auf Betriebe mit mehr als 5 Personen kamen.

Stellung, der Schuhmacherei zuwenden, und hier ist es in erster Linie Pflicht der Schuhmachermeister selbst, ihre Söhne nicht einer anderen Berufsart zuzuführen, sondern dem Gewerbe zu erhalten, das sie selbst getrieben haben. Es ist immer ein schlechtes Zeichen für den Vater, wenn er keinen seiner Söhne den eigenen Beruf ergreifen läßt. Das ist eine Mißachtung des eigenen Standes, eine Beschmutzung des Nestes, in dem man sitzt. Der Schuhmachermeister, der seinen Sohn nicht dem Gewerbe erhält, zeigt damit, daß er mit seinem Erfolg, mit seiner Lebensstellung unzufrieden war, und das ist ein Fehler.

Die Lage des Schuhgewerbes ist durchaus nicht, vollends für die Zukunft, so verzweifelt, wie man heute vielfach annimmt. Wer darum Freude an der Schuherzeugung hat — und sie ist gar kein übler Beruf — wird gut thun, nachdem er bei einem tüchtigen Handwerksmeister, der die Schusterei selbst in allen Teilen völlig versteht — die Herren sind weniger zahlreich, als man glaubt — in die Lehre gegangen ist, wozu zwei Jahre unter Reichung von Lehrgeld genügen, sich in einigen Schuhfabriken und Schäftemachereien umzusehen und sich dort zum tüchtigen Maschinenschuster und Schuhfabrikmeister heranzubilden. Nach der Militärzeit wird ein Aufenthalt in Wien oder Paris mit Beschäftigung in feinen Luxusschuhfabriken den letzten „Schliff" oder, um „schusterisch" zu reden, „Ausputz" zu geben haben. Ist so der junge Meistersohn oder Geselle älter geworden, hat die Welt gesehen und etwas gelernt, so mag er ins Vaterhaus und in die Heimat zurückkehren und unter Verwendung seines von den Eltern erhaltenen oder selbst ersparten Vermögens — denn ohne Geld geht es heute so wenig wie in der alten Zeit — sich daran wagen können, als selbständiger Arbeitgeber anzufangen, indem er eine kleine Schuhfabrik mit Qualitätsware verbunden mit einem Schuhladen zum Vertrieb von anderwärts gefertigter billiger Landware gründet, wozu allmählich ein kleiner Lederausschnitt und ein Handel mit Schuhmachergegenständen treten kann. Über den Umfang des Betriebes werden die zur Verfügung stehenden eigenen Barmittel entscheiden, Hauptsache wird aber sein, daß der junge Kleinfabrikant sich nicht auf die Ausfuhr oder den Großverkauf an Schuhhändler und Schuhläden einrichtet, sondern daß er sich mit dem „Auszäpfen" seiner Waren im Ortsverkehr begnügt. Schon manchen hat der seltsame Sport, abends im Wirtshause damit groß thun zu können, daß seine Erzeugnisse bis nach London oder Honolulu gehen, um viel Geld gebracht, indem er nicht dabei bedachte, daß der Geschäftsmann erst dann ausführt, wenn ihm der Absatz im Inlande fehlt, jede Ausfuhr also schon ein Zeichen von Schwäche ist. Es ist dieselbe Geschichte, wie im Brauereigewerbe, wo diejenigen Kleinbrauer die

technische Krisis am besten überstanden haben, welche bescheiden selbst den Zapfenwirt machten und die andern ruhig „schwindeln" und „gründen" ließen.

Besser als mit den Arbeitern ist es in der württembergischen Schuhmacherei mit den Werkstätten bestellt. Sorgen bei den großen Fabrikbetrieben die neuen Fabrikgesetze für helle lustige Räume, so sind die besseren Handwerksmeister meist in althergebrachter Weise im Besitze eines eigenen Hauses. So ist es in Stuttgart, in Ulm, in Biberach, in Jungingen, in Schalkstetten u. s. w.; haben die größeren städtischen Betriebe eigene Werkstätten, so arbeitet der Landmeister und der städtische Kleinmeister in der Regel in der Wohnstube. Die Höhe der Werkstätten entspricht der landesüblichen Zimmerhöhe von rund 270 cm in der Stadt und 230 cm auf dem Lande.

B. Die Rohstoffbearbeitung.

Man muß nun die Frage aufstellen, warum haben sich die Kleinschuster die Fortschritte des neuzeitlichen Betriebes nicht ebenfalls zu Nutzen gemacht? Der Unterschied der neuen Betriebsform von der alten beruht bekanntlich 1. in Ersetzung der Menschenkraft durch Maschinen, 2. im kaufmännischen, d. h. geschäftstechnisch vorteilhafteren Einkaufe der Rohstoffe, 3. im kaufmännischen, d. h. geschäftstechnisch vorteilhafteren Verkaufe der Schuhe. Warum haben nun die Kleinschuster diese drei Dinge nicht ebenfalls angewendet? Man erhält, wenn man diese Frage an einen Handwerksmeister richtet, gewöhnlich die Antwort: Aus zwei Gründen: 1. Wir haben kein Geld dazu, und 2. Wir verstehen die Anwendung dieser drei Dinge nicht.

Von beiden Gründen scheint der zweite der stichhaltigere zu sein. Ein tüchtiger Fabrikschuster wird heute auch Geld erhalten, und sicherlich sind unter den Tausenden von alten Meistern, die jahrzehntelang mit einem halben Dutzend und mehr Gesellen unter den alten günstigen Verhältnissen einen schwunghaften Gewerbebetrieb gehabt hatten, Hunderte von wohlhabenden Leuten gewesen, welche mit Leichtigkeit die Mittel hätten flüssig machen können, um ihr Geschäft in eine Fabrikschusterei zu verwandeln, wenn sie — die Zeit besser begriffen hätten, wenn ihnen klar gewesen wäre, daß bei dem steigenden Mangel an Arbeitern und dem Wachsen der Löhne ein Ersatz dieses Produktionsfaktors durch die Maschine nötig geworden sei. Und wenn von den Tausenden von Handwerksmeistern Hunderte die Mittel zum Maschinenkauf für sich allein nicht hatten, warum haben sie sich nicht zusammengeschlossen und so das Geld zu einer Schuhfabrik auf dem Genossenschaftswege beschafft? Der Schritt lag doch so nahe. Wenn man sieht,

wie die Bietigheimer Schuhmachermeister jahrzehntelang eine Produktivgenossenschaft bilden, muß man fragen: Warum geht diese Genossenschaft nicht einen Schritt weiter und gründet eine Genossenschaftsfabrik? Ebenso liegen die Verhältnisse in Tuttlingen, in Backnang und zahlreichen anderen Plätzen. Der Grund liegt nahe. Die Fabrik entsteht, aber nicht im Dienste der Gesamtheit der Gewerbsgenossen, sondern im Dienste einzelner klügerer, geschäftsgewandterer und wohlhabenderer Meister, welche jetzt aus Handwerksmeistern Fabrikanten werden und schließlich manchen einstigen Genossen als Arbeiter ins Brod setzen.

Darf man ihnen daraus einen Vorwurf machen? Gewiß nicht. Oder darf man den anderen Kleinmeistern daraus einen Vorwurf machen, daß sie das geduldet haben? Gewiß wieder nicht. Nirgends ist eine solche Genossenschaftsfabrik entstanden, überall entstanden die Fabriken als Privatbetriebe einzelner begabterer Meister. Wen trifft aber dann die Schuld, daß, wie es doch viel vernünftiger gewesen wäre, Genossenschaftsfabriken nicht entstanden?

Wir wollen die Antwort geben: Die Staatsgewalt, die Regierung. Wie leicht wäre es für sie gewesen, hier einzugreifen. Der Schritt lag so nahe. So schickt die königl. Centralstelle nach Balingen, wie wir gesehen haben, eine Sohlennähmaschine aus ihrem württembergischen Musterlager zur Probe. Warum baut sie nicht vollends eine Fabrik dazu und vermietet sie an eine Produktivgenossenschaft? Warum treten hier die Stadtgemeinden, die Körperschaftskassen mit ihrem Vermögen nicht ins Mittel. Sie konnten ihren Schustern doch ebenso gut Schuhfabriken bauen, als sie ihren Metzgern Schlachthäuser, ihren Händlern und Großindustriellen Eisenbahnen, zum Teil zum großen Schaden der Gesamtheit, erstellten. So gut der Ulmer Rat im 14. und 15. Jahrhundert den Ulmer Leinwebern sieben Bleichen mit wertvollen Liegenschaften und für jene Zeit sehr kostspieligen Maschineneinrichtungen und zwei Mangen, so gut er seinen Messerschmieden eine Schleifmühle, seinen Schreinern eine Sägemühle erstellte, so gut könnten doch auch heute die Staatsregierung oder die Körperschaften ohne sonderliche Gefahr das nämliche thun. Der Staat wird hier, wenn derartige Fragen an ihn herantreten werden — und das wird in Bälde geschehen — kaum Nein sagen können, ohne sich dem Vorwurfe auszusetzen, daß er einseitig das Interesse der „Reichen" wahre, die in den gesetzgebenden Körpern sitzen, das Interesse der „Armen" aber vernachlässige. Warum sollten die Kleinschuhmacher nicht ebenso gut Forderungen der Gesamtheit gegenüber geltend machen dürfen wie jener württembergische Handschuhfabrikant, der gegen die Tiroler Handschuhhausierer auftretend verlangte, daß die Bauern auf der

rauhen Alb mittels Staatsunterstützung mit Handschuhnähmaschinen versehen werden sollen und so Württembergs Handschuhmacherei wettbewerbsfähig für den Weltmarkt gemacht werde.

Mit vollem Recht wird der Kleinmeister der Regierung vorhalten können, daß sie, welche seit Anfang der zwanziger Jahre das altverbriefte körperschaftliche Gewerberecht durch Erteilung von zahlreichen Gewerbekonzessionen in staatsstreichartiger Weise durchbrach und so die Staatsallmacht an die Stelle der alten Handwerkskörperschaften setzte, indem sie das Recht zur Arbeitereinstellung, d. h. das Meisterrecht, das früher die Handwerkerzwangskörperschaften verliehen hatten, für sich selbst in Anspruch nahm und so die Schutzvogtei über das Gewerbe zum Staatsmonopol machte, auch die sittliche und rechtliche Pflicht übernommen habe, für dieses Glied des Staatskörpers so zu sorgen, wie es sich für eine Patronatsherrschaft von Gottes Gnaden gebührt. Faßt man die Rechtslage aber von dieser Seite auf, so wird der Staat zu prüfen haben, wie weit die Klagen der Angehörigen des Schustergewerbes berechtigt sind.

Diese Klagen gehen bekanntlich dahin, daß 1. die Maschinenschuster zu viel Schuhe erzeugen, 2. daß sie teilweise schlechte Schuhe (Schundware) erzeugen, 3. daß zahlreiche Händler Schuhe durch Hausierer und Abzahlungsbetriebe vertreiben und so die örtlichen Schuhhändler und Schustereien schädigen, 4. daß der Staat selbst in den Militärwerkstätten und Zuchthäusern Schusterei treibe.

Was den ersten dieser Punkte betrifft, so glauben wir ihn nicht. Die Schuherzeugung wird aus guten Gründen aufhören, sobald es zu viel Schuhe giebt. Wir glauben auch nicht, daß sich die Klage der Schuster gegen die Erzeugung richtet, sondern gegen die Art und Weise des Vertriebes dieser Erzeugung, dagegen, daß der Markt mit Schuhen überschwemmt wird, die billiger verkauft werden, als sie erzeugt worden sind. Die Klage richtet sich gegen die Konkursware, mit welcher infolge zahlreicher Bankbrüche von Schuhfabriken der einheimische Markt überschwemmt wird, indem der Schuhhändler in Ausnützung solcher Gelegenheiten diese Schuhe zu Spottpreisen aufkauft und zu Spottpreisen verkauft, wobei die Behauptung jenes Flugblatts des „Vereins selbständiger Schuhmacher des Südostens von Berlin“ gar nicht immer zuzutreffen braucht, daß die auf diese Weise vertriebenen Schuhe wohl billig, aber auch sehr schlecht seien, da sie aus minderwertigem Leder, wie dreifach gespaltenem schnellgegerbtem Sohlenleder, hergestellt seien, das jede Nässe schwammartig aufsauge, wie auch die Kappen und Innensohlen aus Kunstpappe bestehen. Wie sehr in der That diese Schleuderware, welche meist durch Hausierer vertrieben wird, den ansässigen Schuhhändler

und Schuster schädigt, bezeugen auch die württembergischen Berichte aus den verschiedensten Orten.

Aber wie kann hier Abhilfe geschaffen werden? Das Mittel scheint naheliegend und geht dahin, daß eine zu bildende Zwangskörperschaft sämtlicher Schuhmacher und Schuhfabrikanten des Reiches, welche Schuhe auf dem inneren Markt absetzen wollen, die Pflicht erhält, alle derartige Konkursware aufzukaufen, eine Pflicht, mit welcher das Recht verbunden sein müßte, Schuhmachern oder Fabrikanten, welche nach Ansicht der Genossen zu viel oder zu geringwertige Schuhe erzeugten, die Erzeugung weiterer Schuhe zu untersagen, womit zugleich die zweite und dritte Klage der Kleinschuster erledigt wäre. Also öffentlich-rechtliche Ausgestaltung des Kartellwesens.

Die weiteren Klagen der Kleinschuster richten sich gegen die eigene Schusterei des Staates in den Militärwerkstätten und Strafanstalten. Roscher sagt, es sei verwerflich, wenn der Staat die Herstellung und Beschaffung der gewöhnlichen Bedürfnisse seiner Beamten und Angestellten dem bürgerlichen Gewerbe vorenthalte, um den daran zu machenden Gewinn selbst zu behalten, weil dieser Grundsatz zum Kommunismus führe. So wäre es wohl auch richtiger, die Corpsbekleidungsämter würden die Herstellung der Militärschuhe, statt sie selbst zu besorgen, der oben vorgeschlagenen Zwangskörperschaft sämtlicher deutscher Maschinenschustereien übertragen, welche die Herstellung dann nach freiem Belieben unter sich selbst verteilen könnte. Ein bemerkenswerter Vorgang auf diesem Gebiete scheint uns in der Einrichtung mehrerer Corpsbekleidungsämter, z. B. desjenigen in Karlsruhe, zu liegen, welche dahin geht, daß für die Lieferung von Leder Gerbergenossenschaften mit Abnahmeschaubeamten eingerichtet worden sind. Anders freilich als mit den Militärwerkstätten liegt der Fall mit den Strafanstalten. Die Sträflinge sind da und müssen beschäftigt werden. Ob es hierzu freilich gerade gewerblicher Beschäftigung bedürfte, ob nicht die schwerere Bergwerks- oder Grabarbeit bei Eisenbahnbauten, Straßenbauten u. s. w. geeigneter wäre, ist eine andere Frage. Jedenfalls aber sollte die Herstellung von gewerblichen Erzeugnissen für den bürgerlichen Markt unterbleiben und lediglich die Fertigung von derartigen Dingen für den eigenen Bedarf des Staates, also namentlich für die Armee, in den Strafanstalten erfolgen.

Welcher Segen für den kleinen Gewerbsmann daraus erwachsen könnte, wenn gerade die Staatsbehörden, die Körperschaften u. s. w. durch Beschaffung von Maschinen und Ausleihung derselben gegen Zins an Kleingewerbetreibende auf dem Lande u. s. w. eine gesunde Decentralisation des

Gewerbes herbeiführen würden, beweist z. B. die heute noch verhältnismäßig sehr geringe Verbreitung der Nähmaschine bei den Schuhmachern[1]. Auch in Württemberg sind es heute noch nur die wirtschaftlich besser gestellten Kleinmeister, welche sich im Besitz von Nähmaschinen befinden. Nur diese besitzen 1—2 Maschinen und sind so in der Lage, die Oberteile und Schäfte ihrer Schuhe selbst anzufertigen, die weitaus größte Anzahl der Kleinschuster aber besitzt keine Nähmaschine und ist deshalb betreffs der Oberteile auf den Schäftemacher angewiesen.

C. Der Einkauf der Rohstoffe.

Wir haben als zweiten Vorteil der neuen Betriebsform in der Schusterei den kaufmännisch, d. h. geschäftstechnisch vorteilhafteren Einkauf der Rohstoffe genannt. Bildet die Frage der Ersetzung der Handfertigkeit durch die Maschine den Mittelpunkt des einen Teils der Erzeugungskosten, geht sie darauf hinaus, durch thunlichst billige Rohstoffbearbeitung die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen, so geht die zweite Frage dahin, diese Wettbewerbsfähigkeit durch thunlichst billige Rohstoffbeschaffung herbeizuführen.

Die Rohstoffe der Schusterei zerfallen in zwei Teile, in das Leder und in die sonstigen Gegenstände. Die weitaus bedeutendste Rolle spielt hierbei das Leder, und hier geht die Klage des Kleinschuhmachers dahin, daß er sich durch den Mangel an Barmitteln in zunehmendem Maße vom Ledermarkt ausgeschlossen sehe, weil das Geld durch das Aufkommen der neuen „kaufmännischen" Technik in der Schusterei eine wesentlich erhöhte Bedeutung erlangt habe. Während die Großbetriebe, sagen die Kleinschuster, ihre Schuhe mit drei Monaten Ziel und 2 % Sconto bei Barzahlung an den Schuhhändler absetzen, und diese Bedingung stellen können, weil der Schuhhändler großen Barumsatz hat, muß der Kleinmeister sich dem beim Besteller althergebrachten Jahresborgwesen anbequemen. Kommt er mit der Rechnung zum Kunden, so sagt dieser entweder: Lieber Meister, solche Stiefeln bekommt

[1] An Nähmaschinen mit Trittbewegung waren im Jahre 1875 in Württemberg in Gebrauch 996 Stück, nämlich im Neckarkreise 374, im Schwarzwaldkreise 203, im Jagstkreise 211 und im Donaukreise 208, und 846 Stück dieser 996 Maschinen wurden im Kleinbetriebe, also in Geschäften bis zu 5 Arbeitern, verwendet, während die größeren Betriebe mit mehr als 5 Arbeitern 150 Nähmaschinen besaßen. Nähmaschinen mit Kraftbetrieb kamen in Württemberg im Jahre 1875 noch keine zur Anwendung und auch im Jahre 1882 war die Anwendung von Motoren, also von durch Elementarkraft bewegtem Triebwerk, auf einen Betrieb mit 54 Personen beschränkt, der seine Maschinen mit Gaskraft in Bewegung setzte, während Dampf, Wasser oder Wind nicht in Betracht kamen.

man im Laden um so und so viel Mark billiger — das ist noch der bessere Teil der Kunden, denn dieser Teil rechnet und bezahlt den Meister —, oder er sagt nichts und bleibt die Ware teils bis zu drei Jahren oder ganz schuldig. Die Kunden, welche nichts sagen und bezahlen, sind gottlob auch noch da, aber wenn es ihrer noch mehr wären, könnte der Meister mehr Freude an seinem Beruf haben.

So klagen auch die Meister in Stuttgart, Ulm, Biberach u. s. w. über die langen Borgfristen, welche die Geldnot des Kleinmeisters steigern, und wünschen, daß wenigstens der städtische Kleinmeister vom Kunden thunlichst bar oder spätestens innerhalb drei Monaten bezahlt würde, ein Wunsch, von dem wir glauben, daß er in ewige Zeiten ein „frommer Wunsch“ bleiben wird, weil auch im städtischen Leben, vollends in Württemberg, die ländlichen, bäuerlichen Verhältnisse eine sehr große Rolle spielen, die sich niemals ausmerzen lassen wird. Der Bauer erntet nur einmal im Jahre und nimmt nur einmal im Jahre Geld ein; er bezahlt deshalb auch nur einmal im Jahre, nämlich an Lichtmeß, dem 2. Februar, wie in der alten Zeit auch die Großhändler nur einmal im Jahr, an der Frankfurter Messe bezahlten. So erhalten z. B. die drei Junginger Kleinmeister ihre Schuhguthaben vom Kunden in Jahresrechnung auf Lichtmeß, wie sie auch ihre Lederrechnung beim Rotgerber oder Lederhändler auf dieses Ziel in Jahresabrechnung bezahlen, wobei einer der dreien, der wirtschaftlich besser gestellt ist, die Vorteile der Barzahlung sich zu nutze zu machen pflegt. Ebenso erfolgt in Schalkstetten die Barzahlung durch den Bauersmann alljährlich nach Einsendung der Jahresrechnung auf Lichtmeß, wobei sich aber neuerdings in erhöhtem Grade Rückstände infolge der schlechten Fruchtpreise bemerklich machen. Auf diesem Gebiete Abhilfe zu schaffen und dadurch der Geldnot des Kleinschusters zu steuern, wird also vergeblich sein, und es ist hier zu bemerken, daß gerade hier auch die Klagen der Großschuster über die langen Borgfristen und die oft recht zweifelhafte Borgwürdigkeit ihrer Kundschaft, nämlich der Schuhhändler, genau ebenso erschallen. Hier hat der Kleinschuster einen ebenbürtigen Leidensgefährten am Großschuster und braucht diesen nicht zu beneiden.

Man hat nun den Kleinschustern vorgehalten: Warum macht ihr es nicht, wie es die Schuhmacher Jahrhunderte lang gehalten haben; warum kauft ihr nicht dem Metzger oder Bauern die grüne Sohlenhaut und das Kalbfell ab und laßt sie beim Rotgerber gegen Lohn abgerben? Oder warum kauft ihr euer Sohlenleder und euer Oberleder nicht wenigstens unmittelbar beim Rotgerber, sondern aus zweiter Hand beim Lederhändler? Die Kleinmeister erwidern darauf: Wir können nicht beim Rotgerber gerben

lassen, wir können auch kein Leder bei ihm kaufen, sondern sind auf den Lederhändler angewiesen, weil wir von diesem reeller bedient werden. Und wenn man ihnen entgegenhält, daß derselbe Rotgerber, dem sie keine grüne Haut anvertrauen, von dem sie kein Leder kaufen möchten, Hunderte von trefflich abgegerbten Häuten an denselben Händler verkaufe, von dem die Schuhmacher ihr Leder beziehen, so heißt es: Ja, die Rotgerber geben eben das gute Leder dem reichen Lederhändler, der arme Kleinschuster aber erhält die schlechten Häute.

Man sieht, auch auf diesem zweiten Gebiet ist es der Mangel an Barmitteln, dem der Kleinmeister die Schuld beimißt, daß er dem Großschuster gegenüber in Vorteil gekommen ist, aber auch auf diesem Gebiet glauben wir, daß es dem wirklich sachverständigen Manne möglich sein sollte, sich sein Leder und seine Bedarfsgegenstände genau ebenso billig wie die Fabrik zu beschaffen, wenn er die richtigen Quellen sucht und vor allem, wenn er pünktlich zahlt; denn auch der kleine Abnehmer ist heute wertgeschätzt, wenn er zuverlässig ist.

Es ist nun bezeichnend, daß während sich kein einziges Beispiel für die Gründung von Genossenschaften behufs Beschaffung von Maschinen findet, der Gründung von Genossenschaften behufs Beschaffung von Rohstoffen von Anfang an von den Kleinmeistern näher getreten worden ist. Abgesehen von der Bietigheimer Produktivgenossenschaft mit ihren Militärlieferungen und Ausfuhrerzeugnissen, wie wir sie schon im Jahre 1859 in Württemberg funktionieren sehen, entstehen namentlich in der Zeit des wirtschaftlichen Rückgangs nach dem Wiener Krach auch in Württemberg mehrfach Genossenschaftsbildungen der Kleinschuster zum Rohstoffeinkauf. So wird im September 1874 in Reutlingen ein Rohstoffverein für Schuhmacher mit dem Rechte einer eingetragenen Genossenschaft gegründet. Der Verein bezweckt die Beschaffung der zur Schusterei notwendigen Rohstoffe auf gemeinsame Rechnung, um dadurch den Mitgliedern so viel wie möglich die Vorteile des Ankaufs im großen zu gewähren. Mitglied kann jeder Arbeitgeber werden, welcher einem der Vereine des süddeutschen Arbeitgeberverbands angehört. Jedes neue Mitglied zahlt 1 Gulden Eintrittsgeld in den Reservefonds sowie eine Monatseinlage von 2 Gulden zur Beschaffung von Betriebskapital. Diese Einlage wird erst nach Jahresfrist verzinst. Die Mitglieder haften für sämtliche Verbindlichkeiten mit ihrem vollen Vermögen. Der Verein hat im Jahre 1875 einen Warenumsatz von 17 665 Mark und verteilt 3 % Dividende. Ein ähnlicher Verein besteht in Stuttgart, der noch heute zur vollen Befriedigung seiner Mitglieder diesen sehr gute Dienste leistet. Derselbe schlägt im Jahre 1875 für 96 931 Mark

94 Pfennige Waren um und macht dabei einen Rohgewinn von 7 v. H. und einen Reingewinn von 2,9 v. H. Er besteht aus 91 Meistern, die teils in Stuttgart, teils in der Umgegend wohnen und deren Einlagen mit Zinsen und Dividende Ende 1875 10215 Mark 86 Pfennige betrugen. Auch in Böblingen wird im Jahre 1875 ein derartiger Verein gegründet, der für 18607 Mark 40 Pfennige Waren mit einem Rohgewinn von 1720 Mark 02 Pfennige und 5 v. H. Dividende verkauft, ebenso in Ulm, wo aber der Bestand des Vereins nur von kurzer Dauer ist.

Wenn diese in der Zeit der harten Not um die Mitte der 70er Jahre entstandenen Vereinigungen heute noch keine größeren Fortschritte gemacht haben, so ist damit wohl der Beweis geliefert, daß der Kleinmeister bisher das Bedürfnis hierzu nicht in dem Grade empfunden hat, wie es zur kräftigen Gestaltung solcher Einrichtungen erforderlich ist. Wenn der Ulmer Verein z. B. deshalb aufhörte, weil es Streit unter den Meistern gab, indem einzelne Meister die besseren Häute für sich wegnahmen, so daß die anderen Genossen das Nachsehen hatten, so beweist dies, daß die Not in dem reicheren Ulm noch nicht so groß ist, wie in dem ärmeren Stuttgart. Wird sich die Not der Kleinmeister noch mehr steigern — und das wird zweifellos geschehen —, so wird sich auch der nötige Gemeingeist und der nötige sittliche Kitt für derartige Vereinsbildungen finden. Der bemittelte Kleinmeister, der sein Leder bar bezahlen kann, erzielt dadurch heute beim Lederhändler gegenüber seinem unbemittelten Genossen, der auf Borg kaufen muß, einen Vorteil von etwa 15 Pfennigen beim Pfund, also bei einer Bürde von 200 Pfund im Werte von rund 300 Mark etwa 30 Mark oder 10 v. H., und es ließen sich sicherlich durch Ankauf größerer Mengen durch Einkaufsgenossenschaften noch wesentlich größere Ersparnisse erzielen. Nur die Genossenschaft wird auch hier auf dem Rohstoffmarkt wie auf dem Gebiet der Maschine dem Kleinmeister dasjenige kapitalistische Rückgrat verleihen können, das ihm den Interessen des Händlertums gegenüber notthut.

Freilich ist gegen diesen gemeinsamen Einkauf schon manches eingewendet worden. Man denke sich den Fall, eine Anzahl von sagen wir 30 Kleinmeistern will auf dem Frankfurter Ledermarkt 30 Bürden Leder von je 300 Mark einkaufen. Die Meister gebrauchen hierzu 9000 Mark, wo bekommen sie diese? Eine Gewerbebank ist hierzu vielleicht zu 5 v. H. bereit, das ist aber zu viel; solche Genossenschaften sollten für 3,5 v. H. bei öffentlichen Kassen, bei Körperschaftsverwaltungen, bei der Reichsbank, beim Invalidenfonds oder sonst wo Geld erhalten, was freilich nur anginge, wenn sie diesen Anstalten gegenüber eine wirtschaftliche Gewähr darbieten

könnten, was wieder nur möglich wäre, wenn sie körperschaftlich gestaltet und den einzelnen Mitgliedern vorgeschrieben wäre, durch Bezahlung einer Einkaufssumme nach Art der Anteilscheine für die Gewerbebanken der beleihenden Verwaltung oder Einzelperson eine wirtschaftliche Sicherheit zu bieten. Wäre so das Geld zum Ledereinkauf beschafft, so kämen die Einkaufskosten in Betracht. Die Genossenschaft müßte doch mindestens 2 Vertrauensmänner auf 4 Tage nach Frankfurt schicken, das kostet schon etwa 100 Mark. Dann aber ist der Bedarf von 9000 Mark Leder zu klein, mit solchen Summen kommt man heute auf dem Ledermarkte nicht mehr weit. Es müßten also mehrere Ortsverbände zusammenstehen, um mit großen Summen auf dem Markt erscheinen zu können, wobei sich aber alsbald die weitere Frage der Verteilung der Bürden an die einzelnen Ortsgruppen und hier wieder an die einzelnen Genossen einstellt. Hier müßte zur Vermeidung von Streitigkeiten die Verteilung der Bürden ähnlich wie bei den Einkäufen der Zuchttiere bei landwirtschaftlichen Vereinen in der Art erfolgen, daß die Einkaufskommission die erkaufte Ware unter den Genossen zur Versteigerung brächte, wobei der Nutzen der Genossenschaft zu gute käme. Man sieht daraus, die Sache ist in der Praxis nicht so einfach und es wäre zu befürchten, daß es bei dem Handel der Schuster gehen könnte, wie den Bauern im Notjahre 1893 bei ihrem Futterkauf, wo „der Gulden auf 18 Batzen kam“, so daß man schließlich den Schustern vorhalten könnte, sie hätten bei „ihrem Leisten bleiben“ und den Ledereinfuhrhandel den Kaufleuten überlassen sollen.

So entsteht die Frage: Würden die Rohstoffeinkaufsgenossenschaften, statt den weiten Weg nach Frankfurt zu machen, es nicht machen können, wie es die Ulmer Schuhmacherzunft vor 500 Jahren gemacht hat; könnten sie nicht der Metzgerinnung des Orts die grünen Häute abkaufen und diese um Lohn in einer soliden Gerberei des Orts oder in einer eigenen Gerberei gerben lassen? So gut die großen Maschinenschustereien ihre eigenen Gerbereien haben, sollten dies doch auch Schuhfabrikgenossenschaften zustande bringen. Oder muß diese Entwicklung den Verlauf nehmen, daß die großen Privatschuhfabriken wegen Mangels an Erträgnis erst von den Gläubigern zu Aktiengesellschaften gemacht und von diesen dann wegen Dividendenmangels an Arbeitergenossenschaften abgegeben werden müssen? Beide Wege werden jedenfalls zum gleichen Ziele führen, zur Produktivgenossenschaft als Erzeugungsform des 20. Jahrhunderts. So gut im Mittelalter die Ulmer Wollkämmer ihre Marnerwalk, die Ulmer Gerber ihre Lohmühle und ihr Walkfaß auf ihre Kosten mit damals sehr wertvollen maschinellen Einrichtungen versehen konnten, ebenso werden auch künftig die Schuhmacher

irgend einer Stadt das Kapital zusammenbringen, um eine Maschinenschusterei zu errichten. Daß das möglich ist, beweist die Genossenschaftsfabrik in Erfurt, die keine schlechten Erträgnisse liefern soll. Aber freilich, und hier kommen wir auf die zweite Einwendung, gerade diese Genossenschaftsfabrik ist nicht von Handwerksmeistern, sondern von gelernten Schuhfabrikarbeitern unternommen worden und darin, im Erlernen der Maschinenschusterei, scheint der Schwerpunkt für den handwerkenden Schuster zu liegen. Die Maschinen sind einmal erfunden und kein verständiger Mensch wird verlangen, daß man den Lauf der Zeit zurückschraube und die Anwendung von Maschinen zur Schuherzeugung verbiete, also muß der Schuhmacher hiermit rechnen und sich der neuen Technik anbequemen.

Wie wir also die Abhilfe für den Maschinen- und Arbeitermangel des Kleinmeisters in der Staatsunterstützung sahen, so sehen wir die Abhilfe für den Rohstoffmangel des Kleinmeisters im genossenschaftlichen Zusammenschluß der Kleinmeister. Der erste Punkt bedarf der öffentlichen Hilfe, der zweite Punkt kann der Selbsthilfe überlassen werden. Was dann endlich den dritten Punkt, den kaufmännisch, d. h. neuzeitlich-technischen Vertrieb der Schuhe betrifft, so geht hier die Klage der Kleinmeister dahin, daß ihnen, welche in erster Linie auf den örtlichen, den innern Markt angewiesen seien, durch die von anderen Orten eingeführten Schuhe der Maschinenschustereien die Arbeit entzogen werde. Dieser Einwand ist unberechtigt insoweit, als es sich um festangesessene Schuhhandlungen handelt, welche ebenfalls wie der Kleinschuster örtliche Gewerbesteuer bezahlen; denn es wäre doch unrecht, die Einwohner einer Stadt zu zwingen, ihre Schuhe teurer zu bezahlen, damit die einheimischen Schuster ihr Brot haben. Können die Schuhe billiger von auswärts eingeführt werden, als sie unter den gegebenen wirtschaftlichen Bedingungen am Orte erzeugt werden können, so wird der kluge ortsangesessene Schuhmacher sich einfach entschließen, die Schuhmacherei in Bezug auf die in Betracht kommenden Schuhsorten so lange aufzugeben, als dieses Verhältnis dauert, und selbst den Schuhkleinhändler machen, wie der Kornbauer, der durch Korneinfuhr sich benachteiligt sieht, zum Fruchthändler werden wird. Thatsächlich hat denn auch ein großer Teil der Kleinschuster diese Schlußfolgerung gezogen und man tritt in den Häusern der bemittelteren Kleinschuster heute nicht mehr unmittelbar in die Werkstätte des Meisters, sondern in einen kleineren oder größeren Schuhladen, wo neben den selbstgefertigten Schuhen des Meisters ein mehr oder minder reichhaltiges Lager von eingeführten Schuhen zum Verkaufe ausgestellt ist. Wenn man nun aber den Kleinmeistern, welche über diese fremden Schuhe klagen, entgegenhält: Warum richtet ihr keinen Schuhladen

ein?, so erhält man die Antwort: Wir können das nicht, weil es hierzu bei den Ansprüchen des Käufers an die Auswahl eines sehr großen Schuhlagers bedarf und wir zur Beschaffung eines solchen keine Mittel haben.

Man sieht, auch hier ist es die Frage der Geldbeschaffung, welche den springenden Punkt bildet und auch hier liegt deshalb die Abhilfe im genossenschaftlichen Zusammenschluß der Kleinmeister. Statt daß 40 Kleinmeister einer Stadt, welche sich ein Lager von fremden Schuhen halten, jeder für sich diese Schuhe in den Fabriken bestellen, sollten sie zu gemeinsamer Bestellung zusammentreten. Wie man das Leder oder die Häute gemeinsam billiger beschaffen kann, wie man die Schäfte, wenn man sie nicht in einer genossenschaftlich betriebenen eigenen Schäftemacherei selbst beschaffen will, durch gemeinsame Abschlüsse mit einer leistungsfähigen Schäftefabrik billiger einkaufen kann, wie man den Einkauf der übrigen kleineren Bedarfsgegenstände der Schuhmacher, der Nägel, Strupfen, Gummizüge, des Garns, der Seide u. s. w., gemeinsam vollziehen kann, so ist auch die Bestellung der fremden Lagerware gemeinsam von den Genossen auszuführen. Kurzum, die Lösung auch der Frage 3 liegt wie die der Frage 2 in der Gründung von Schuhkonsumvereinen. Ein Vereinsladen mit einem kaufmännisch geschulten und zugleich schustertechnisch genügend ausgebildeten Vorstande, einem Manne, der, von zuverlässigem Charakter, in der Buchhalterei, dem Schriftwechsel und der Lederwarenkenntnis genügende Erfahrung hätte, müßte genügende Vorräte von Sohlleder und Oberleder, von fertigen Schäften und fremden Schuhen, von Bedarfsgegenständen und Handwerkszeug in allen Preislagen für den Kleinmeister bereit halten, so daß dieser der Mühe enthoben wäre, selbst größeres Lager in diesen Dingen zu halten und sein Leder „bletzenweise“, seine Gegenstände stückweise dort gegen gekaufte Blechmarken beziehen könnte. Diesem Konsumverein könnten nicht nur die städtischen Meister, auch die Meister vom Lande könnten ihm beitreten, wie wir dies beim Stuttgarter Schusterkonsumverein gesehen haben. Der Kleinmeister klagt heute so viel über die steigende Macht der Konsumvereine. Warum lernt er nicht vom Feinde und schlägt ihn mit dessen eigenen Waffen?

4. Schlußwort.

Fassen wir das Ergebnis der vorstehenden Untersuchung über die Schusterei in Württemberg zusammen, so geht dieses dahin: Auch in Württemberg leidet das gesamte Ledergewerbe heute in hohem Grade unter dem Mißverhältnis, das auf dem inneren Leder- und Lederwarenmarkt zwischen

der Zufuhr und der Aufnahmefähigkeit der Verbraucher herrscht. Die Folgen dieses Mißverhältnisses sind ein starker Preisdruck für Leder- und Lederwaren, während die Erzeugungskosten beider Handelsgegenstände durch die gesteigerte Nachfrage nach den Rohstoffen, namentlich nach Gerbstoffen und Häuten, fortwährend wachsen.

Da die Überfüllung des innern Leder- und Lederwarenmarktes dadurch herbeigeführt worden ist, daß die auswärtigen Völker, welche seither von Deutschland ihr Leder und ihre Lederwaren bezogen hatten, diese jetzt selbst anfertigen und gestützt auf die billigen Rohstoffe ihrer mit Zinsen und Steuerlasten weniger bedrückten Grundstücke nicht nur ihren eigenen Bedarf decken, sondern auch ihre billigeren Erzeugnisse nach Deutschland führen, so ist der deutsche Gerber, der sein Betriebskapital nicht brach liegen und seine Maschinen nicht stillstehen lassen will, genötigt, für sein Leder anderweitige Verwendung zu suchen, und er findet diese zunächst darin, daß er dasselbe zu Schuhen verarbeitet, indem er die ihm zu Gebot stehenden billigen Arbeitskräfte hierzu vorteilhaft ausnützt und so den Nachteil seiner höheren Rohstoffpreise ausgleicht. Dieses Verhältnis ist freilich nur so lange ein gesundes und durchführbares, als dem deutschen Schuhmacher in der That billige Arbeitskräfte in der Bevölkerung armer Landstriche wie Pirmasens, Bietigheim, Ebingen, Schwenningen, Tuttlingen u. s. w. zu Gebot stehen; sobald dies nicht mehr der Fall ist, sobald auch hier die Maschine den allzu hoch geschraubten Ansprüchen der Arbeiter gegenüber ersetzend ins Mittel treten muß, fehlt auch dem deutschen Lederwarengewerbe die Grundbedingung seiner Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt, der billige Arbeiter, wie dem deutschen Ledergewerbe längst dessen Grundbedingung, der billige Gerbstoff, mangelt, denn die Frage, welche die Ortswahl des Gerbers entscheidet, ist der Gerbstoff; der Arbeitslohn spielt bei ihm die Nebenrolle, die Frage aber, welche die Ortswahl des Schusters entscheidet, ist der Arbeitslohn, der Lederpreis spielt bei ihm die Nebenrolle.

Man sieht, die Aussichten der deutschen Gerber wie der deutschen Schuster auf dem Weltmarkt sind vorerst sehr gering; sie können sich erst wieder bessern, wenn die zunehmende Aufforstung in Deutschland und der Rückgang des Fruchtbaus dem deutschen Gerber billigere Rinde, dem deutschen Schuster billigere Schustergesellen zur Verfügung stellt. So bald dies nicht der Fall ist, werden der deutsche Gerber wie der deutsche Schuster sich mit dem einheimischen Markt zufrieden geben müssen; er wird sehen müssen, daß er in der schweren Not seines Gewerbs rettet, was zu retten ist; er wird sich sagen müssen, daß der „Spatz" des Inlandverbrauchs „in

der Hand" besser ist als die „20" russischen, rumänischen, japanischen und sonstigen Tauben des Auslandbedarfs „auf dem Dachfirst".

Was uns deshalb zunächst notthut, ist eine strenge Scheidung zwischen Produktion für den innern Markt und Produktion für die Ausfuhr. Wie der Ulmer Rat jedem Weber seiner Herrschaft freistellte, Baumwolltuch für den Ausschnitt im Lande selbst oder für die Ausfuhr durch die Handelsherren zu weben, aber die Bedingung stellte, daß der Weber nur die eine oder die andere Sorte, nicht aber beide Sorten zugleich weben dürfe, so sollte auch heute ein strenger Unterschied zwischen Ausfuhrgerbern und Ausfuhrschustern und Inlandgerbern und Inlandschustern gemacht werden. Beider Interessen sind grundverschieden. Kann es z. B. dem Inlandgerber gleichgültig sein, wenn die Regierung einen Quebrachozoll einführt, sobald sie ihn durch einen entsprechenden Lederzoll vor dem fremden Leder schützt, so sieht sich der Auslandgerber dadurch in seiner Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt geschädigt; kann es dem Inlandschuster gleichgültig sein, wenn man ihm die Lohnkosten durch Kassengesetze erhöht, sobald ihn die Regierung durch einen entsprechenden Lederwarenzoll vor den fremden Schuhen schützt, so sieht sich der Auslandschuster hierdurch in seiner Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkte bedroht. Hätte man also eine gewerberechtliche Bestimmung, der zufolge ein Gewerbebetrieb entweder nur für die Ausfuhr oder nur für den Inlandmarkt arbeiten dürfte, so könnten bei der Zoll- und Tarifpolitik der Regierung beide Arten unter verschiedenen Gesichtspunkten behandelt werden. Man könnte den Ausfuhrbetrieben gegenüber den weitgehendsten Anschauungen des Manchestertums huldigen und den Innermarktbetrieben ihre geforderten Schutzzölle bewilligen. Die Ausfuhrbetriebe wären Freihafen- und Freihandelsgebiete im nationalen Staate mit zollfreier Rohstoffeinfuhr, während deutsche Rohstoffe, welche mit Ausfuhrzöllen belastet wären, selbstverständlich diese Zölle auch dann zu entrichten hätten, wenn sie in eine solche Ausfuhrfabrik gebracht würden, wie die Erzeugnisse einer solchen Fabrik, wenn sie auf den Inlandmarkt gelangen wollten, dem Einfuhrzoll unterworfen wären.

Diese grundlegende gewerberechtliche Änderung vorausgesetzt, würde uns die heutige Lage des deutschen Gerbers wie des deutschen Schusters keineswegs bedenklich erscheinen, insbesondere aber möchten wir denjenigen Kleingerbern und Kleinschustern, welche mit Fleiß und sittlichem Gehalt Verständnis des Gewerbs verbinden, keine schlechten Aussichten stellen. Was seither den Großbetrieben vor den Kleinmeistern im voraus beschieden war, die Möglichkeit, billiges Geld zu erhalten, ist heute längst nicht mehr in diesem Grade der Fall. Die guten Zeiten der Großbetriebe sind vorbei und

der Geldbesitzer wird sich in nächster Zeit besinnen, derartigen Stein- und Eisenhaufen mit zweifelhafter Rente sein Edelmetall darzuleihen, während ihm ein ehrlicher, sachverständiger Kleinmeister mit guter Ortskundschaft immerhin eine gewisse Gewähr bieten wird, und es wäre nicht undenkbar, daß schon das Interesse und die bessere Sicherheit der Geldgeber, welche Lust hätten, mangels anderer Anlagegelegenheiten ihr Geld solchen Kleingewerbetreibenden anzuvertrauen, die Veranlassung geben könnten, den Kleinmeistern durch zwangskörperschaftliche Gestaltung ihrer Betriebe sowie durch öffentlichrechtliche Sicherung eines bestimmten Absatzes auf dem innern Markt eine gewisse sichere Einnahme zu gewährleisten.

Aber auch der zweite Vorteil der Großbetriebe, die billigere Rohstoffbearbeitung mittelst Benützung der Maschine, ist durch die neueren Fortschritte der Technik, namentlich auf dem Gebiete der Kleinkraftmaschinen und der Kraftübertragung in hohem Grade fraglich gemacht worden. Wo aber heute noch eine Massenerzeugung technisch geboten erscheint, wird sich auch dieses Bedürfnis für die Kleingewerbetreibenden mittels Genossenschaftsbildung bei Beschaffung geeigneter Betriebsräume und Maschinen durch die öffentliche Gewalt mit leichter Mühe erreichen lassen, sobald sich die nötige Einsicht und der nötige gute Wille bei den hierfür ausschlaggebenden Faktoren findet.

III.

Die Möbelschreinerei in Mainz.

Von

Dr. Richard Hirsch.

1. Die Gesetzgebung.

Weiter zurück in die Vergangenheit als in dem größeren Teile Deutschlands muß sich der Blick richten, wenn man die Entwicklung eines Mainzer Zunfthandwerks zu seinen heutigen Betriebsformen verfolgen will; denn schon den Stürmen der französischen Revolution konnten die Mainzer Zünfte nicht standhalten. Sie fielen in jener Zeit, da man in der Stadt sich denselben Festen und Beschlüssen hingab, die die Revolution in der französischen Hauptstadt hervorgerufen, in der Zeit von der ersten Einnahme durch die Franzosen (21. Oktober 1792) bis zur Wiederbesetzung durch die Deutschen (23. Juli 1793). Die am 25. Februar 1793 erlassene Proklamation der deputierten Kommissarien des französischen Nationalkonvents und des Vollziehungsrates lautet[1]:

„Mainz, den 25. Februar 1793,
im zweiten Jahre des französischen Freistaates.

Nachdem man uns angezeigt, daß Zunftversammlungen wider das Gesetz vom 15. Dezember 1792 gehalten werden, worin man beschlossen hat, daß diejenigen sollen von den Zünften verstoßen werden, welche den Eid der Freiheit und Gleichheit schwören würden: so erklären wir, daß kraft des erwähnten Gesetzes alle Zünfte aufgehoben sind, daß jedermann frei ein Gewerbe treiben

[1] Klein, Geschichte von Mainz während der ersten französischen Occupation 1792—1793, Mainz 1861.

kann, wie er will; daß alle Zunftversammlungen gesetzwidrig waren und noch sind; daß alle Schlüsse solcher Zunftversammlungen null und nichtig zu erklären, und daß diese Versammlungen strenge verboten sind, bei Strafe für die Übertreter, als Rebellen behandelt zu werden. Die französische Nation kennt keinen Korporationsgeist, sondern jeder Bürger hat nur das Recht, in allgemeinen Ur- oder Gemeindeversammlungen seinen Willen zu erklären."

Damit war die Gewerbefreiheit eingeführt; doch noch in demselben Jahre leben die Zünfte bei Rückkehr des Kurfürsten wieder auf, um bei der Wiederbesetzung durch die Franzosen 5 Jahre später abermals als aufgelöst betrachtet zu werden. Nach Beschluß des Regierungskommissars vom 18. Thermidor des 6. Jahres (5. August 1798) wird gemäß dem französischen Gesetze vom 14. Juni 1791 das Vermögen „aller Gemeinheiten von Künstlern und Handwerkern, Zünften und Innungen, die vormals in den vier neuen Rheindepartementen bestanden", aufgelöst und hauptsächlich der Registrierungskasse zugewiesen. Hatte die erste Auflösung nur für kurze Zeit Geltung behalten, so war die diesmalige definitiv.

Schon im folgenden Jahre erkannte der damalige Munizipalrat der Stadt Mainz die Übel, welche die Gewerbefreiheit gebracht und erließ am 18. Floreal des 7. Jahres der Republik (7. Mai 1799) eine Verordnung, durch welche er[1]

„in Erwägung, daß es Schuldigkeit sei, jeden der Sicherheit und der Verschönerung der Stadt nachteiligen Mißbrauch zu unterdrücken, und daß man sich durch ein strenges Examen der nötigen Kenntnisse aller derer, welche das Maurer- und Zimmerhandwerk ausüben wollen, versichern müsse"

eine Prüfungskommission ernennt und verfügt,

„daß ein jeder, der dieses Handwerk ausüben wolle, von dieser Kommission über die wesentlicheren Punkte der praktischen Baukunst, insoweit sie in sein Gewerbe einschlägt, geprüft werden soll und nur, nachdem er ein hinlängliches Certifikat von ihr erhalten hat, zur freien Ausübung seines Gewerbes zugelassen werden könne,"

welcher Beschluß in der wohlmeinendsten Absicht abgefaßt war, aber in den darauf folgenden Kriegsjahren nicht zur Ausführung kam.

Was speciell die Schreinerzunft betrifft, so schreiben schon am 9. Prairial XI (29. Mai 1803) drei Meister an den Bürger Maire: „ihnen ist es aber auch bekand, daß bei unserem Handwerk wiederum eine Ordnung den Gesetzen gemäß eingeführt werden muß, welche sie uns auch

---

[1] Nach „Gewerbliche Zustände der Stadt Mainz und Vorschläge zu deren Verbesserung" (vorgetragen in der Generalversammlung des großh. Gewerbevereins am 29. Juni 1841, von Carl Deninger in Mainz). Verhandlungen des Gewerbe-Vereins für das Großherzogtum Hessen, V. Jahrg. 1841. S. 88ff.

schon genehmigt haben, da wir zur einführung dieser ordnung Einen Vorsteher des Handwerks ernannt haben."

In den folgenden Jahren vermehren sich natürlich die Gesuche um Aufnahme als „Bürger und Schreinermeister" bedeutend gegenüber der Zunftzeit. Der Gang derselben ist der, daß der Betreffende sich an den Oberbürgermeister wendet und dieser ihn, falls nach seinen Erkundigungen keine Gegengründe vorliegen (hauptsächlich die Vermögenslage) zur Erlangung des „Fähigkeits-Attestates" an die „Vorsteher und Ältesten des Schreinerhandwerks", an die „Vorsteher der Schreinerinnung", an die „Vorsteher (Vorgesetzten) der Schreiner" verweist (man sieht aus diesen verschiedenartigen Ausdrücken, daß man selbst nicht wußte, welche „Ordnung" dies war). Gegenüber der Zunftzeit ist das Attestat jedoch nur Formsache geworden, vor allen Mißbräuchen jener Tage wird gewarnt; Beweise der Fähigkeiten sollen zwar gegeben werden, ein passendes Stück Arbeit gemacht oder eine Zeichnung in Gegenwart der Ältesten gefertigt werden; doch soll ersteres leicht verkäuflich sein und überhaupt große Kosten und Zeitaufwand vermieden werden. Die österreichische und preußische vereinigte Administration war fest entschlossen, die Gewerbefreiheit aufrechtzuerhalten. Da es aber ganz gewiß sei, daß eine zu große Unbeschränktheit und Leichtigkeit bei der Aufnahme zu Gewerben, welche bloß für den Lokalbedarf bestimmt sind, nur Veranlassung zu Nahrungslosigkeit und Armut einzelner Individuen gebe, so müsse mit der nötigen Vorsicht darauf geachtet werden, ob Petent hinlängliche Fähigkeiten und einen angemessenen Fonds zum Beginne seines Geschäftes besitze, und überhaupt die für den Lokalbedarf angemessene Anzahl von solchen Handwerkern nicht überschritten werden (Schreiben vom 16. Juli 1814). Eine allgemeine Anweisung giebt sie unter dem 14. November desselben Jahres:

„Übrigens muß man hier bemerken, daß bei Aufnahme zu Gewerben zwar nicht zu liberal zu Werk gegangen werden dürfe, um nicht Nahrungslosigkeit der schon bestehenden Gewerbetreibenden zu bewirken; andererseits würde aber bei zu sehr beschränkten Aufnahmen das Publikum um den Vorteil der Konkurrenz gebracht werden. Es ist daher bei Ansuchen um Bewilligungen zu Gewerbstreibungen das Hauptaugenmerk immer dahin zu richten, diese beiden Rücksichten so viel wie möglich zu vereinbaren. Auf keinen Fall aber darf den schädlichen Einstreuungen des Zunftgeistes Gehör gegeben werden, worunter besonders die Vorzüge der Meisterssöhne und solcher Individuen, welche sich zur Ehelichung von Meisterstöchtern oder Witwen verstehen, vor anderen Konkurrenten, zu rechnen sind. Derlei Begünstigungen dürfen in keinem Falle Statt haben, sondern erprobte Fähigkeiten, Fleiß und Rechtlichkeit müssen, mit Verbannung aller übrigen Nebenabsichten, die Hauptmotive zur Erteilung derartiger Befugnisse seyn."

Es ist das Princip der Konzession, das hier proklamiert und früher schon durchzuführen versucht wurde.

Erst beim Wiedereintritt des Friedens, im Jahre 1815, konnte dieselbe Verwaltung dem Gegenstande ihre Aufmerksamkeit wieder näher zuwenden. Es geschah dies mit ihrer Genehmigung durch den damaligen Oberbürgermeister der Stadt Mainz, Freiherrn v. Ingenfeld, indem derselbe unter dem 28. Juni eine Verordnung erließ, welche wörtlich folgendermaßen lautet:

„In Anbetracht, daß man jungen Leuten, welche sich mit der Baukunst oder Bauprofession abgeben, die Erlaubnis, ihre Kunst oder ihr Gewerbe selbst zu treiben, nicht erteilen kann, ohne sich vorher verlässigt zu haben, daß sie die nötigen Kenntnisse und Geschicklichkeit besitzen, um denjenigen, welche ihnen Zutrauen schenken, nicht minder als der öffentlichen Sicherheit eine hinlängliche Garantie bieten zu können wird verordnet, daß die angehenden Baumeister und Bauhandwerker von einer in dieser Verordnung bezeichneten Kommission geprüft und ihnen über ihre Fähigkeit ein pflichtmäßiges Attestat erteilt werden soll."

Auch diese Verordnung kam nicht oder war nur kurze Zeit in Ausübung, was einerseits in den damaligen Zeitverhältnissen, andrerseits in Mißgriffen, die bei der Anwendung sich ereigneten, zu suchen sein dürfte.

Nach dem Eintritte von Mainz in den hessischen Staatsverband (1816) bleibt hier die Gewerbefreiheit durch zwei Jahrzehnte unangetastet bestehen. Erst nach Errichtung des „Gewerbevereins für das Großherzogtum Hessen" (1836) kommt man auf dieselben Verhältnisse zu sprechen, die schon zur französischen Zeit und zur Zeit der provisorischen Verwaltung debattiert worden waren. Diesmal mit mehr äußerlichem Erfolge. Handwerkerschulen und Einführung staatlicher Prüfungen für die Bauhandwerker waren die Losung des Gewerbevereins, um den vielfach laut gewordenen Klagen über die Unfähigkeit der Handwerksmeister, insbesondere auf dem Lande, abzuhelfen. Die in Mainz wahrgenommenen Übelstände finden in dem oben citierten Vortrage ihre Schilderung. Deninger entwirft von dem von der Wanderschaft zurückkehrenden Gesellen, der sich als Meister niederläßt, kein freundliches Bild:

„Ohne genügende Kenntnis seines Gewerbes, unfähig, den Kostenbetrag einer größeren Arbeit zu überschlagen; an anhaltende Thätigkeit nicht gewöhnt, dagegen einem guten Leben zugethan, ist er nicht imstande, Vertrauen sich zu erwerben oder er verliert bald die ihm durch persönliche Bekanntschaft oder Verwandtschaft zugewiesene Kundschaft .... Eine Wahrheit, die in Deutschland und anderen Staaten vielfach wiederholt und namentlich da am stärksten empfunden wird, wo unbedingte Gewerbefreiheit in größter Ausdehnung gehandhabt wird."

Einigen der vorgeschlagenen Heilmittel willfahrt nach ganz flüchtigen Verhandlungen die allerhöchste Verordnung vom 14. September 1841, das

Gewerbe der Bauhandwerker und Pflasterer betr., und nennt unter den zehn Gewerben des Bauhandwerks auch die Schreiner, „die in Zukunft zu denjenigen Gewerben gezählt werden, bei welchen . . . die Erlaubnis der höheren Administrativbehörde eingeholt werden muß, bevor zur Ausübung derselben ein Patent ausgefertigt werden kann." „Diese Erlaubnis haben die Kreis- resp. Landräte zu erteilen, wenn genannte Gewerbsleute sich einer Prüfung rücksichtlich ihrer Tüchtigkeit in ihrem Gewerbe bei den Kreisbaumeistern unterworfen und das von denselben hierüber erhaltene Zeugnis, daß sie genügend bestanden sind, vorgelegt haben."

Der Vollzug der Verordnung war aber ohne nähere Bestimmungen nicht wohl ausführbar. Ein allgemeiner Maßstab für denselben wurde von der großherzoglichen Oberbaudirektion gegeben: die Erforderniſſe waren für Stadt und Land verschieden, für letzteres einfacher wie für den städtischen Handwerker. Aber erst das Regulativ über die Prüfung der Bauhandwerker vom 27. August 1845 bringt die nähere Regelung, indem es, an den Grundlagen der Verordnung festhaltend, eine sowohl praktische als auch theoretische Prüfung vorschreibt und zur ersteren die Zuziehung von durch den Kreisbaumeister zu ernennenden Meistern anordnet. Die Aufgaben sollen sich nicht stets gleichbleiben, sondern sind dem Ermessen des Kreisbaumeisters überlassen. Als Anhaltspunkte für die praktische Prüfung der Schreiner werden angeführt:

1. Zeichnung eines Schreibtisches mit der inneren Einrichtung,
2. Zeichnung einer Hausthüre oder einer Fensterrahme mit Durchschnitt,
3. Fertigung des Schreibtisches und eines der letzten beiden Stücke nach der Zeichnung,
4. Fertigung von vier gleichen rechtwinkeligen Dreiecken, welche zusammengelegt genau ein Quadrat bilden.

Es wurden fernerhin verlangt Voranschläge, Kenntnis des gewöhnlich zu verarbeitenden Materials, während die Gegenstände der theoretischen Prüfung gewöhnliches Rechnen, Bekanntschaft mit dem Gewichts- und Maßsystem, leserliche Handschrift, Rechtschreibung, Richtigkeit des geschäftlichen Ausdruckes und ähnliches sind.

Im Anfange wurde das Regulativ fast gar nicht beachtet; mehrmalige Ministerialausschreiben müssen darauf hinweisen, und selbst dann ist die Durchführung in der Praxis eine sehr laxe. Das gefertigte Stück ist nie viel wert gewesen; es wurde zu Hause gearbeitet, und da sorgte man stets, daß es zustande kam, wenn auch das Regulativ fremde Beihülfe streng untersagt hatte und wenn auch die überwachenden Meister hier und da Einblick in die Werkstätte nahmen. Eine Zurückweisung der Prüfungsarbeit

und nochmalige Ausführung einer neuen ist kaum jemals vorgekommen. Die theoretische Prüfung andrerseits bezweckte nur, daß die erworbenen Schulkenntnisse nicht ganz vergessen werden sollten. In Regierungskreisen ging man daher auch bald mit der Erwägung um, ob nicht gänzliche Aufhebung oder Modifikation der Bestimmungen nach der gewerbefreiheitlichen Richtung am Platze sei, neigte sich wohl auch letzterem zu, verschob jedoch eine Änderung stets bis zur Abfassung eines Gewerbegesetzes. Erst im Anfange der 60er Jahre kam, wie im übrigen Deutschland so auch in Hessen, die Frage der unbedingten Gewerbefreiheit in Fluß. Aus dem Jahre 1862 (31. Januar) stammt ein speciell für die Möbelschreinerei wichtiges Ausschreiben des großherzoglichen Ministeriums des Innern an die großherzoglichen Kreisämter. Es beschäftigt sich speciell mit dem Unterschiede zwischen Bau- und Möbelschreinerei, wobei sich die Weitherzigkeit des Ausdruckes „Bauhandwerker" deutlich erwies. Verordnung von 1841 und Regulativ von 1845 hatten beide Branchen nicht unterschieden. Auch Möbelschreiner, die keinerlei Bausachen verfertigten, mußten sich der Prüfung unterwerfen. Das Verfahren war jedoch nicht gleichmäßig, da an einzelnen Orten Möbelschreiner auch ungeprüft zugelassen wurden. Für die Zukunft soll es jedoch gestattet sein, Patente für „Schreiner mit Ausschluß von Bauarbeit" zu erteilen. Mainz hatte zu diesen einzelnen Orten gehört, sodaß für dasselbe diese Unterscheidung zu spät kam. Die Prüfung war allmählich eingeschlafen; die Trennung des Gewerbes in beide Zweige hatte sich hier früh und scharf vollzogen, sodaß Möbelschreiner schon 1856 und 1857 ohne weiteres zugelassen wurden. 1862 verlief auch die Prüfung für Bauschreiner im Sande der Praxis. Den 15. Juni 1866 wurden die Prüfungen für alle Gewerbe und für ganz Hessen aufgehoben.

Wir haben also in kurzen Zügen seit der ersten Aufhebung der Zünfte folgendes Bild: Einige Monate nach derselben ihre Wiedererstehung; zweite Aufhebung bei Rückkehr der Franzosen, bei der es dann im wesentlichen geblieben ist, trotz der Versuche, die natürlich in den Wirren der Zeit bald wieder verschwinden. 1799 und 1815 der Versuch der Einführung einer Prüfung der Bauhandwerker, Konzession und Gewerbefreiheit in bunter Abwechselung. Meist alles auf dem Papiere der Kanzleien, in der Praxis Gewerbefreiheit, da die Zeiten zur Durchführung der anderen Maßregeln alles weniger wie geeignet waren. Der Wiederherstellung des Friedens (1815 bezw. 1816) folgt bis 1841 resp. 1845 für unser Gewerbe eine lange, ungestörte Periode der Freiheit von allen Fesseln, sodann bis 1856/57 eine durch die Praxis abgeschwächte Prüfung der Bauhandwerker, bis zum heutigen Tage Gewerbefreiheit.

2. Ursprung und Bedeutung der Mainzer Schreinerei und Möbelfabrikation.

Die Mainzer Schreinerei und Möbelfabrikation ist Kunsthandwerk gewesen und, soweit sie Großindustrie geworden ist, Kunstindustrie geblieben; die Massenfabrikation von Dutzendware ist ihr auch heute fremd. Ihre Domäne war und ist das Luxus- und feinere Gebrauchsmöbel; ihre Produkte waren und sind verhältnismäßig teuer; ihr Absatzgebiet war stets zum kleinsten Teile der heimische Markt. Dies ist schon im Anfange hervorzuheben, um es zu rechtfertigen, wenn hier erst einerseits von den allgemeinen Bevölkerungs- und Wohlstandsverhältnissen der Stadt gesprochen wird, andrerseits auf die relativ alte Bedeutung dieser Kunstindustrie (nicht so alt, daß der Zunfthandwerker schon lange Ruhm besessen habe) anderen Städten gegenüber hingewiesen wird und die Eigentümlichkeiten der Mainzer Fabrikation mehr hervorgehoben werden, als dies etwa bei Schuhmacherei oder Schneiderei nötig wäre. Die Abhängigkeit der Mainzer Schreinerei von jenen Faktoren ist nicht zu verkennen, und wenn sie für ihr gegenwärtiges Gedeihen nicht allein maßgebend sind, so haben sie doch bei dem Ursprunge Paten gestanden oder die Entwicklung gefördert[1].

Gelten hier doch die Zeilen, die schon 1840 über den Mainzer Gewerbestand geschrieben[2] und zu deren Beweis hauptsächlich die „Luxus- und Hausmöbelfabriken und Handlungen" angeführt wurden: „Außer den gewöhnlichen, bei dem Zustande unserer heutigen gesellschaftlichen Bedürfnisse unumgänglich notwendigen Gewerben, welche jede Mittelstadt aufzuweisen hat, blühen fast in allen bedeutenderen Städten eigentümliche Industriezweige, welche dem Boden, dem sie entsprossen sind, nicht allein den er-

---

[1] Roscher, Nationalökonomik des Handels und Gewerbefleißes, 5. Aufl., S. 520 und 522 Anmerkung 7 generalisiert unberechtigter Weise in Verkennung der näheren Umstände, wenn er anführt: „Die Kunsttischlerei in Deutschland außer Berlin auch in München, Stuttgart, Mainz rc." zum Beweise für den Satz (S. 520): „Bei vielen Gewerben wiederholt sich der Entwicklungsgang, daß sie so lange fast ausschließlich an die Hauptstädte gebunden sind, wie sich der Verbrauch ihrer Produkte auf die Reichen beschränken muß; daß sie hernach aber, sowie sie anfangen, Artikel des Massenverbrauchs zu liefern, ihren Standort an Plätze verlegen, deren Produktionsvorteile überwiegen." In Mainz blühte die Kunsttischlerei, ehe man in Berlin an sie dachte. — In ähnlicher Weise verkennt die Einleitung des noch öfters zu citierenden Aufsatzes „Die Mainzer Kunstindustrie" in der Wochenschrift „Kunst und Gewerbe", Weimar 1869 Nr. 44—49 die historische Entwicklung, indem in derselben einfach allgemeine Bemerkungen für die Gegenwart konstruiert werden.

[2] Gedenkbuch der 4. Jubelfeier der Erfindung der Buchdruckerkunst in Mainz 1840, Mainz, Seifertsche Buchdruckerei.

forderlichen Nahrungsstoff entnehmen, sondern ihn auch rückwirkend durch ihre Erzeugnisse bereichern."

Die Zeit vor Beginn der kriegerischen Wechselfälle der französischen Revolution war seit der Epoche, da unter Karl dem Großen Mainz eine der ersten Städte des Reiches war, und seit dem 13. Jahrhundert, da es den Beinamen des „goldenen" erhielt, die glanzvollste, die es durchlebte [1]. 1780 wird die Bevölkerung der Stadt zu 32482 Seelen angegeben; gewiß aber hat sie sich von da bis zur Besetzung durch die Franzosen im Oktober 1792 eher noch vermehrt. „War doch diese Zeit gerade die Glanzepoche von Mainz. Eine große kurfürstliche Hofhaltung, Gesandte, an 80 adlige Familien, welche ihre reichen Einkünfte hier verzehrten, eine Menge vornehmer Fremden, die sich fortwährend hier aufhielten, eine zahlreiche Geistlichkeit, welche im Besitze reich ausgestatteter Stellen und Würden war, große Güter und bedeutende Einkünfte besaß, ein ansehnlicher Beamtenstand, eine Universität mit ungefähr 150 Professoren und sonstigen Angestellten, so wie mit mehr als 1000 Studenten, ein fleißiger, ordnungsliebender Bürgerstand, unter welchem Wohlstand allgemein verbreitet war, alles das waren fürwahr Elemente genug, um auf die Bevölkerung günstig einzuwirken, sie in ihrer bisherigen Höhe noch zu steigern," und, fügen wir hinzu, einem Kunsthandwerke zum Entstehen zu verhelfen.

Die nun folgenden politischen Ereignisse, der Streit um Mainz zwischen Franzosen und Deutschen, die Übersiedelung des kurfürstlichen Hofes, eine dreimonatliche Belagerung und vierwöchentliche Beschießung, eine nochmalige Belagerung und Epidemie bewirkten, daß die Stadt 1799 nur noch 21000 Einwohner zählte, also über 35 Prozent weniger als 19 Jahre vorher. Von da ab stieg die Bevölkerung infolge des fortwährenden Kriegsgetümmels nur auf 24142 Einwohner im Jahre 1809. Im September 1816, kurz nachdem die Stadt hessisch geworden, betrug die Einwohnerzahl 25251 und ist bis heute je nach den Zeitverhältnissen langsam aber stetig gestiegen, ohne im geringsten die Entwickelung des nahen Frankfurt oder die der konkurrierenden Handelsstadt Mannheim mitmachen zu können.

Es ergiebt sich folgende Übersicht:

---

[1] Vgl. für das Folgende: Fr. Dael, „Die Bevölkerungsverhältnisse der Stadt Mainz von den ältesten bis zu den neuesten Zeiten" (Separatabdruck aus Hübners Jahrbuch für Volkswirtschaft und Statistik), Leipzig 1853.

Im Jahre	Einwohnerzahl	+ mehr − weniger in Prozenten
1780	32 482	—
1799	21 000	—35
1809	24 142	+13
1816	25 251	+ 4
1822	26 800	+ 5
1828	28 439	+ 5
1834	31 535	+ 9
1840	32 142	+ 1
1846	36 656	+12
1852	36 741	+ 0,2
1858	37 102	+ 0,9
1864	42 185	+12
1871	47 731	+11
1875	50 548	+ 5
1880	54 491	+ 7
1885	59 732	+ 8
1890	65 179	+ 8
1893	70 291	+ 7

Obwohl Mainz seiner centralen Lage nach zur Handelsstadt geschaffen scheint, ist bis auf die jüngste Zeit diese Seite des Erwerbes mehr zurückgetreten, als man erwarten sollte, eine Folge der früheren Belastungen der Rheinstromschiffahrt, die noch in den 60er Jahren ein ständiges Kapitel der Klage in den Handelskammerberichten bilden, und der Einschnürung der Stadt in ihrer Eigenschaft als Festung. So ist durch dieses Jahrhundert hindurch „der Einwohner vornehmste Nahrungsquelle die Gewerbsindustrie.“ Seit langem ist die Mainzer Bevölkerung berühmt durch ihren leichtbeweglichen Sinn. Immer wieder erzählen die Lokalschriftsteller, „daß in ihm die Gewerbthätigkeit des Mainzers liege und daß er diese Auszeichnung dem größeren Genusse des wohlfeilen Weines und der mannigfaltigeren Mischung des Blutes von 2000 Jahren her verdankt.“ Noch 1874 wiederholt ein Berichterstatter der „Neuen Frankfurter Presse“ anläßlich der Mainzer Industrieausstellung dieses Urteil, indem er die heimischen Straßen und Promenaden mit Pariser Boulevards vergleicht und die deutsche Industrie hinter den Wällen der rheinischen Feste eine Heimstätte ersten Ranges finden läßt, wo „deutsche Solidität und Gründlichkeit, glücklich angehaucht von französischem Geschmack ihre Triumpfe feiert.“ Dieser dem französischen

nahe verwandte Sinn, der oft von gegnerischer Seite so stark betont wurde, daß man Mainz eine französisch gesinnte Stadt nannte, war natürlich von großem Einflusse auf unsere Kunstindustrie. Bis in die 60er und 70er Jahre hinein war Paris tonangebend für die Möbel der Welt, und die nahen Beziehungen, die Mainz infolge seiner geographischen Lage und alter Erinnerungen mit Frankreich unterhielt, ließen in seine Kunstschreinerei künstlerischen Geschmack und technische Verbesserungen schneller von dort aus eindringen, als es im übrigen Deutschland der Fall war. —

Wir haben den Ursprung der Mainzer Möbelfabrikation in den geschilderten glanzvollen Zeiten des kurfürstlichen Hofes gefunden. Im Jahre 1741 wird eine neue Schreiner-Zunftordnung vom Erzbischofe bestätigt, welche die Trennung der Schreiner von den Drehern vornimmt. Nach ihr soll jeder Meister höchstens drei Gesellen halten; nur sollen „beyde, unser Hof- und Dhomb-Kapitularische Schreiner Meister in ihrer obhandenen Herrschafts-Arbeit nicht obligat sein," insbesondere sollen letzterem, „wann er die Dhomb-kapitularische Fabric mit seinen dreyen Gesellen nicht bestreiten könnte, . . . so viel Gesellen, als er zu besagter Arbeit (in jedem einzelnen Falle) vonnöthen, zugeschickt werden."

Diese gesonderte Stellung des erzbischöflichen Domschreiners weist auf einen ferneren Punkt der Förderung der Mainzer Kunstschreinerei hin, die Eigenschaft des Mainzer Hofes als eines geistlichen: Kirchenmöbel, deren reiches Schnitzwerk wir heute noch bewundern können, hatten einen wichtigen Anteil an dem Ursprunge des Mainzer Kunsthandwerks[1].

Zahlreiche Gesuche aus der nächsten Zeit um Aufnahme in die Zunft sind erhalten und legen, da Gesellen aus allen möglichen Teilen Deutschlands dabei beteiligt sind, Zeugnis von der Bedeutung der Kunstschreinerei ab.

Es folgen nun die Umwälzungen der Revolutionskriege; „sie übten auf diese im Aufblühen befindliche Industrie natürlich einen sehr nachteiligen Einfluß, und der kaum erwachte Sinn für die Verbesserung derselben wurde wieder erstickt." Der plötzliche Umschlag zur Gewerbefreiheit läßt die Meisterzahl in die Höhe schnellen, die kriegerischen Ereignisse verbreiten Elend und Armut. Zur Zeit der französischen Herrschaft ließ man sehr

[1] So ist z. B. eine prachtvolle Zeichnung zur Kanzel von St. Peter aus dem Jahre 1756 erhalten. Das Chorgestühl des Domes wurde von dem Hofschreiner Hermann 1740 etwa begonnen und 1767 vollendet. Sein Preis war 5000 Gulden. — Ein reich eingelegter Zierschrank, ein Prachtstück ersten Ranges, an dem der churfürstl. Mainzsche Hofschreiner Rohde zwei Jahre gearbeitet (1725 und 26), befand sich 1891 in der Sammlung Buchner in Bamberg, (vergl. Katalog derselben, herausgegeben von v. Berlepsch & Wegner).

viele Möbel von Paris nach Mainz kommen, wodurch nach und nach der alte Eifer wieder erwachte[1]. Deutsche Arbeiter verlegen ihre Werkstätten von Paris wieder nach ihrer Heimat zurück und arbeiten daselbst in den anerlernten Traditionen[2].

Interessant ist ein französisches Urteil über die Mainzer Kunstschreinerei aus der Zeit der fremden Herrschaft[3]:

„Il n'y a aucune profession à laquelle on se soit adonné de préférence depuis la révolution, si ce n'est à celle de tapissier et de menuissier . . . La menuisserie est portée dans la ville de Mayence à un haut degré de perfection, particulièrement pour le poli des bois, aussi beau peut-être que dans la capitale. L'élégance des formes, quoiqu'elle ne soit pas négligée, laisse encore nos artistes à une assez grande distance au-dessous des bons modèles. Mais il n'est pas douteux que si des jeunes gens, jaloux de former leur goût, étaient enoyés à Paris sous de bons maîtres, ils ne parvinssent à donner aux ouvrages sortis de leurs ateliers ce caractère français qui réunit la grace au fini du travail."

Die nächsten ausführlichen Nachrichten über die Mainzer Möbelfabrikation sind den Berichten über Darmstädter und Mainzer Ausstellungen zu entnehmen, die 1837, 1842, 1869 und 1874 auf Veranlassung des „Gewerbevereins für das Großherzogtum Hessen" veranstaltet wurden.

1837 wird von der Möbelfabrikation in den „Verhandlungen des Gewerbevereins" geschrieben:

„Zu denjenigen vaterländischen Gewerben, welche sich durch Vollkommenheit der Arbeit einen wohlbegründeten, nicht bloß auf den Kontinent sich beschränkenden Ruf erworben haben, gehören ohne Zweifel diejenigen, welche sich auf die Verfertigung von Möbeln beziehen. Wenn auch in den verschiedenen Städten des Großherzogtums, besonders seit neuerer Zeit auch in Darmstadt, Möbelstücke verfertigt werden, welche sich durch geschmackvolle Formen und solide Arbeit sehr rühmlich auszeichnen, so nimmt doch in dieser Beziehung Mainz durch die Ausdehnung und durch den Ruf seiner Möbelfabrikation ohne Zweifel den ersten Rang ein. Die natürliche Lage dieser Stadt, die große Anzahl von Fremden, welche jährlich die Rheingegend durchziehen und hierbei reichlich Gelegenheit finden, den Geschmack und die trefflichen Arbeiten der Mainzer Möbelfabrikanten zu bewundern, sowie manche andere Umstände haben einen sehr wichtigen Anteil an dem Emporkommen dieses Industriezweiges gehabt."

---

[1] Verhandlungen des Gewerbe-Vereins für das Großherzogtum Hessen III, S. 35.

[2] „Geschichte der Technischen Künste", herausgegeben von Bruno Bucher, Bd. III, S. 253.

[3] Annuaire statistique du département du Mont-Tonnère pour l'an 1810 par Ferdinand Bodmann, chef de division à la préfecture de Mayence, Mayence, Wirth.

Schon hier, wie in einer gleichzeitig gegebenen „Übersicht der vorzüglichsten Gewerbe im Großherzogtum Hessen“ (Verh. d. Gew.-V. I, Heft 2 S. 8) wird einigen Betrieben der Name „Möbelfabrik“ beigelegt, während andere sich mit dem Beiwort „Kunstschreiner“ oder „Ebenist“ begnügen müssen. Aber doch arbeitet man zunächst nur für den lokalen Bedarf und den der nächsten Umgegend, bis zu Anfang der 40er Jahre Versendungen nach England beginnen[1]. Hiermit ist der Export gesichert; sowohl durch die von Schmoller[2] so glänzend geschilderten Umwälzungen in allen Verkehrsverhältnissen als auch durch die eigene Tüchtigkeit des hier aufkommenden Fabrikantentums dehnt er sich von Jahr zu Jahr aus.

Auf der anderen Seite suchen Philanthropen, ausgehend von der gedrückten Lage des Kleingewerbes, dasselbe durch Gründung der „Mainzer Industriehalle“ zu heben, die bis auf den heutigen Tag eine gewisse Rolle im Kampfe des kleinen Meisters gegen das Kapital gespielt hat und deren gegenwärtige Verdienste und zukünftige Chancen weiter unten betrachtet werden sollen.

Von jetzt an ging die Entwicklung rasch vorwärts; das Urteil von Fachmännern über die Ausstellungsgegenstände im Jahre 1842 war ein sehr günstiges, und nur die Wirren der Jahre 1848 und 1849 bewirkten einen Rückschlag; die Möbelindustrie erlangte jenen Ruf, welcher verschiedenen Firmen den Namen „Fürstenschreiner“ einbrachte; technische, wieder aus Paris eingeführte Verbesserungen vervollkommneten die Produktion.

Der erste gedruckte Handelskammerbericht (von 1861) schreibt über die 50er Jahre: „Die Möbelfabrikation, welche sich gleich der Schuhwarenfabrikation auf dem Boden der Gewerbefreiheit im Laufe dieses Jahrhunderts aus dem bloß gewerblichen Betriebe zur blühenden Fabrikation emporgearbeitet hat, hat sich trotz aller Ungunst der Zeiten auf hiesigem Platze sowohl im Jahre 1861 wie in den vorhergegangenen Jahren fortwährend ausgedehnt und neue Absatzgebiete erobert.“ 1862 blieb es in unserer Industrie sehr rege; dieselbe wurde 1863 von den politischen Strömungen wie die anderen Gewerbe berührt und machte nach normalem Verlaufe während der beiden folgenden Jahre eine kurze Krisis infolge des Krieges von 1866 durch. 1869 findet in Mainz eine lokale Industrieausstellung statt, anläßlich derer die Mainzer Möbelindustrie in dem obenerwähnten Aufsatze der Weimarer Zeitschrift „Kunst und Gewerbe“ („Die Mainzer Kunstindustrie“) eingehend besprochen wird. Hatten 1842 (Verh. des Gewerbevereins) noch

---

[1] Das Nähere hierüber in den folgenden Abschnitten.

[2] Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im 19. Jahrhundert, Halle 1870.

„einfache Formen, Vermeidung übermäßigen Prunkes und solide dauerhafte Arbeit im allgemeinen den Charakter der deutschen Erzeugnisse dieses Industriezweiges gebildet, wenn es auch in manchen größeren Städten nicht an Fabrikanten fehlt, welche allen Anforderungen zu genügen imstande sind, die der Luxus an diesen Zweig der Fabrikation nur immer zu stellen vermag," so ist die Wendung nach der letzteren Seite hin nicht zu verkennen, wenn es heißt:

„Die Möbelindustrie war auf der Ausstellung räumlich am stärksten vertreten und bot das Bild großer Leistungsfähigkeit in allen Zweigen, wenn auch das Prachtmöbel durch seine Eleganz, gepaart mit Formenreichtum, die Aufmerksamkeit zumeist fesselte .... 35 Aussteller gehörten der Möbelindustrie an, von denen etwa 10 fast ausschließlich Prachtmöbel geliefert hatten." Es wird das Bestreben anerkannt, sich von französischem Einflusse frei zu machen und auf eigene Füße zu stellen; „großes Geschick für zweckmäßige und angenehme Gesamtanordnung und Gefühl für elegante Detailbildung waren fast keiner der Arbeiten ganz abzusprechen und lassen denselben den unbestrittenen Vorzug vor ähnlichen Leistungen in Berlin, Hamburg, Dresden und anderen deutschen Städten. Auch die Möbel, welche nicht in erster Reihe nach ihrer künstlerischen Gestaltung und Ausführung zu beurteilen sind, sondern denen neben angenehmer Form die Gebrauchsdauer und Bequemlichkeit Wert verleiht, waren recht gut vertreten und lassen Mainz wenigstens mit den besten Leistungen von Berlin, Hamburg, Stuttgart, Erfurt und anderen konkurrieren. Als ein besonderer Vorzug der Mainzer Arbeiten muß hier noch erwähnt werden, daß alle Kastenarbeiten ganz von Eichenholz hergestellt waren und auf diesem die verschiedenen Fourniere trugen, also ein Material zeigen, welches gegenüber dem sonst fast überall üblichen Fichten- und Tannenholz neben größerer Festigkeit die schärfere und sichere Arbeit verlangt. Die Preise dieser Möbel stehen allerdings um 8—10 % höher, wie jene der oben genannten Städte; aber sie enthalten auch die Sicherheit, nach den geschwundenen Flitterwochen nicht auch die „Ausstattung" so geschwunden zu finden, daß die Leimfugen klaffen, die Drahtstifte sichtbar sind, und das Wackeln beim Berühren ein Epigramm auf die Vergänglichkei der Flitterwochen bildet."

Der ein Jahr später ausgebrochene Krieg wirkte natürlich wieder störend auf die Möbelindustrie ein, da ja in einem Luxusgewerbe sich die Einschränkungen infolge nationaler Katastrophen am ersten fühlbar machen. Die Gründerjahre hindurch wurde auch in dieser Branche mit Hochdruck gearbeitet; 1872 konnten nicht alle Aufträge erledigt werden; 1874 trat dann die Stockung ein, nach der sich die Fabrikation bis 1878 leidlich aufrecht hielt, um nach erheblicher Besserung im Anfange des Jahres stetig zurückzugehen. 1881 und 1882 macht sich wieder eine aufsteigende Entwickelung bemerkbar, die durch den allgemeinen Geschäftsrückgang des Jahres 1885 wieder paralysiert wird, 1888 ist sodann ein leichter Aufschwung zu verzeichnen, der die beiden folgenden Jahre anhält. Allerdings liest man 1892

Klagen über die schon 4—5 Jahre anhaltenden schlechten Erwerbsverhältnisse, die mit den günstigen Berichten der Vorjahre nicht übereinstimmen, die aber in dem letzten Handelskammerberichte wiederholt werden.

Dies das Bild der Konjunkturen der letzten 30 Jahre nach den Handelskammerberichten, d. h. allerdings wesentlich vom Standpunkte der Großindustrie aus, wobei Blüte, Zunahme, Rückgang sich auf die Gesamtproduktion beziehen, unbekümmert um die Formen des Betriebes, unbekümmert um Kleingewerbe und Großindustrie. Eines ist aber aus diesem überaus wechselvollen Bilde zu ersehen, daß die Mainzer Möbelfabrikation überaus abhängig von der Lage des Marktes ist, eine Erscheinung, über die man sich allerdings bei einer Branche, die wie diese dem Luxus dient, nicht zu wundern hat.

Wir haben hier u. a. die Berichte über die lokalen Ausstellungen wiedergegeben. Und hier gilt das Wort: „Im engen Kreis verengert sich der Sinn." Auch die Mainzer Möbelfabrikation hat unter dem Drucke gelitten, der bis vor etwa 20 Jahren auf dem deutschen Kunstgewerbe lastete; die Nachrichten über die Weltausstellungen sind bescheidener als die über ihre lokalen Schwestern. Wenn auch Falke[1] 1867 von Mainz sagt: „Einst die Schule der norddeutschen Tischlergesellen, kämpft es noch mit anerkennenswerten Leistungen für seinen alten Ruhm auf diesem Gebiete," so waren diese Leistungen doch wenig selbständig; die Formen waren dieselben wie die der Pariser Möbel. Dieser Einfluß war, wie er für den Aufschwung des Gewerbes selbst befruchtend wirkte, für eine originelle Entwicklung hinderlich. Erst aus der Zeit der Wiedergeburt des deutschen Kunstgewerbes datiert auch der künstlerische Aufschwung von Mainz, das heute sogar Aufträge von Paris erhält.

Dies ist jedoch die ästhetische Seite des Mainzer Kunstgewerbes, die hier in den Hintergrund tritt gegenüber der gewerblichen Förderung, welche die Stadt durch diesen Einfluß Frankreichs erfahren hat.

3. Statistik der Mainzer Schreinerei und Möbelfabrikation.

Ist im vorigen Abschnitte die Bedeutung unseres Gewerbes in Bezug auf künstlerische Leistung gewürdigt worden, so sollen in den folgenden Zeilen die Zahlen — allerdings wenige genug für die Zeit von hundert Jahren — ein Bild der Entwicklung geben. Zunächst sind aber die Zweige, die außerhalb der Betrachtung bleiben sollen, auszuscheiden.

[1] Die Kunstindustrie der Gegenwart, Studien auf der Pariser Weltausstellung im Jahre 1867, Leipzig 1868.

Die Hauptbranchen der Tischlerei sind Bau- und Möbelschreinerei. Beider Geschichte war in Mainz eine verschiedene. Ihre Produktions- und Absatzverhältnisse sind andere, und während die letztere mit Aufkommen des Fabrikbetriebes ihre Kreise weit über die Mauern der Stadt hinaus gezogen hat, ist die erstere, sowohl der Stellung des Meisters als auch dem Kundenkreise nach, lokalisiertes Handwerk geblieben, obwohl manche Betriebe über 20, einer sogar etwa 40 Arbeiter beschäftigen. Die Schreiner der Zunft verfertigten neben Thüren und Fensterrahmen, Totenladen und Wiegen Stuhl und Tisch, und die zünftigen Traditionen erhielten sich bis gegen Mitte des Jahrhunderts. Die Trennung des Gewerbes in beide Zweige trat erst Anfang der 50er Jahre deutlich in die Erscheinung, sodaß bis dahin alles, was Schreiner heißt, in den Kreis unserer Betrachtung gezogen werden muß. Aber trotz der Trennung findet noch ein längeres Ineinandergreifen beider Branchen statt. Die Bauschreinerei ist von der Jahreszeit abhängig, und ihr Betrieb zerfällt naturgemäß in Sommer- und Winterarbeit. Bis in die 70er Jahre hinein bilden die Möbel den Gegenstand der letzteren. Es sind allerdings gewöhnlichere, meist tannene Stücke; aber doch kann man von Konkurrenz sprechen, wenn auch von schwacher, da das Handwerk selbst bis dahin nur spärlich am Platze vertreten war.

Dies ändert sich mit dem Fall der alten Festungswerke und dem Beginne der Stadterweiterung, infolge deren auf den ehemaligen Wällen Bauten neben Bauten aus dem Boden wachsen. Die Bauschreinerei gewinnt an Bedeutung, wendet sich nun aber auch für die Wintermonate ihrem engeren Gebiete zu und fertigt in der stillen Zeit Thüren, Böden, Treppen und ähnliches auf Vorrat an. Nur bei Submissionen für Ausstattung von Krankenhäusern, Waschanstalten, Irrenhäusern u. dergl. mit einfachen Gebrauchsmöbeln bieten die Bauschreinereien mit, und dieses Gebiet wird ihnen von den Mainzer Möbelfabrikanten allein überlassen, während die größeren Betriebe der letzteren Art selbst wieder einen Teil der feineren Bauarbeit, die sog. Boisserie (Decken und Täfelung), sowie die Parkettierung an sich gezogen haben. Nur bei Berührung der Arbeiterverhältnisse wird auch diese Branche näher in Betracht gezogen werden müssen; denn obwohl bei jeder specielleren Behandlung der umstrittenen Punkte des Arbeitsverhältnisses sich die Notwendigkeit getrennter Vorschriften herausstellt, sind doch die Meister auf der einen Seite mit den Möbelfabrikanten und Kunstschreinermeistern in demselben Kampfvereine, dem „Möbelfabrikanten- und Meisterverbande", zusammengeschlossen, während die Möbelschreiner mit ihren Genossen vom Baufach zusammen im „Fachvereine" die Forderungen der organisierten Holzarbeiter vertreten. Aus demselben Grunde sind zwei

Billardfabriken und eine große Wagenfabrik zu berücksichtigen, beides Industrien, die zahlreiche Schreiner in ihren Werkstätten beschäftigen.

Den Ausgangspunkt unserer Betrachtung bildet die Zunftordnung von 1741. Aus früherer Zeit ist nur ein „Verzeichnis der Handwerker und Gewerbe der Stadt Mainz“ aus dem Jahre 1568 vorhanden, aus dem sich aber die Zahl der Gewerbsleute nicht feststellen läßt; unter ihnen werden auch die Schreiner aufgeführt.

Nach der Zunftordnung ist das Halten von 3 Gesellen die Höchstzahl für die Werkstatt; nur ausnahmsweise soll dieselbe überschritten werden. Eine Statistik der Meister ist aber nicht zu finden; eine solche ist erst aus dem Winter 1779/80 vorhanden, in dem eine ausführliche Aufnahme der Handwerker und Gewerbe stattfand: 58 Schreiner mit 92 Gesellen. Es kamen auf einen Meister damals 560 Einwohner. Auch aus diesen Zahlen geht die Bedeutung des Gewerbes hervor, da es an Meisterzahl nur von den Nahrungsmittelgewerben der Metzger und Bäcker, von den Bekleidungsgewerben der Schuhmacher und Flicker, sowie der Schneider und den Bendern (Faß und Kübel) übertroffen wird — alles Gewerbe, die an einem luxusliebenden und wohlhabenden Hofe wie dem kurfürstlich Mainz'schen und in der weinreichen Gegend des Rheins stark vertreten sein mußten[1].

Drei Jahre später, 1783, werden die Schreiner wegen „übersetzten Meistern“ um Schließung der Zunft vorstellig mit „dermalen 60 Meistern“. Im folgenden Jahre wird von der Landesregierung dem Wunsche willfahrt; die Zustände scheinen schon damals oder wenigstens wenige Jahre später trotz zünftlerischer Reglemente sehr ungleich gewesen zu sein. Bei den zahlreichen Gesuchen um Aufnahme in die Reihe der Schreiner, die von der kurfürstlichen Regierung gern zugestanden, von diesen selbst aber stets ängstlich abgelehnt wird, bemerken die Widerstrebenden im August 1792, es gäbe Meister, die gar keine und solche, die 6—7 Gesellen hätten.

1796 zählt man 59 Schreiner- und Büchsenschäfter-Meister, sowie 10 Witwen und Zunfterben. Der kurze Einfluß der Gewerbefreiheit hatte sich noch nicht bemerkbar gemacht; desto stärker ist derselbe nach der zweiten Aufhebung der Zünfte gewesen. Nach Wiederherstellung des Friedens haben sich die Verhältnisse gründlich geändert. Am 7. September 1815 wenden sich die Schreinermeister an den Oberbürgermeister und stellen in beweglichen Worten ihre bedrängte Lage dar, was sie bei den allgemeinen Klagen

[1] Vergl. Rheinisches Archiv für Geschichte und Literatur, herausgegeben von J. Vogt und J. Weitzel, Bd. III, S. 151, Jahrgang 1810 „Einige Nachrichten über die vormaligen Gewerbe der Stadt Mainz“ von Schunk.

über die jetzige nahrungslose Zeit, „eine traurige Folge des wiederholten kriegerischen Schauspiels in Frankreich“, nicht wagen würden, „wenn solche nicht doppelt schwer auf unser Handwerk lastete“. Sie führen an, daß die Zunft seit ihrer Wiedererrichtung aus mehr als 130 Meistern bestehe, „folglich mehr als die doppelte Zahl höher, als sie zur Zeit des letzten Kurfürsten stand, wo doch Mainz bekanntlich in höchstem Flor war, wo es Arbeit in Menge gab, und woselbst doch bekannter Maßen nicht alle Meister in hinlängliche Thätigkeit gesetzt waren“.

Wenn auch die letzten Worte nicht so ganz stimmen, so ist doch die Zunahme stark genug. Aus dem folgenden Jahre liegen genauere Zahlen vor[1], nach denen 1816: 108 Meister und 217 Gehilfen vorhanden waren. Es kamen somit auf 1 Meister 234 Einwohner (gegenüber 560 im Jahre 1779/80). Wenn auch durchschnittlich das Verhältnis zwischen Meister und Gesellen dasselbe geblieben ist, da jetzt wie damals zwei auf den Meister kommen, so wird es sich in Wirklichkeit doch eher zu Ungunsten des Kleinbetriebes verschoben haben, da die Beschränkung der Gesellenzahl nunmehr auch gesetzlich aufgehoben ist. Wir sehen also die Meisterzahl allein infolge der Änderung der Gesetzgebung steigen, obwohl die Abnahme des Luxus auf ein Gewerbe wie die Kunsttischlerei höchst nachteilig und hemmend hätte wirken müssen.

Nach einer Angabe aus dem Jahre 1818 hat sich diese Ziffer bis dahin nicht verändert; dagegen ist die Zahl der Meister 1827 auf 95 herabgesunken. Dem plötzlichen, freudigen Zudrange nach Befreiung von den Zunftfesseln war also ein kleiner Rückgang gefolgt; man suchte sich den Bedürfnissen des Marktes besser anzupassen, was um so leichter gelingt, als gleichzeitig die Bevölkerung steigt, sodaß auf den Meister 299 Einwohner entfallen. Aus den folgenden Jahren besitzen wir nur die Zahl der Gesellen, 1834: 320, 1836: 3—400 — eine beträchtliche Steigerung seit 1816, die aber wohl nur auf Kosten der größeren Betriebe zu setzen ist.

Die nächsten zahlenmäßigen Nachweise der Meister sind erst nach 13 Jahren wieder zu finden, einer Periode der Gewerbefreiheit, in welche die ersten Anfänge des Großbetriebes fallen. Aber diese sind nicht hervorgerufen durch außerhalb liegende Faktoren, sondern abhängig von dem eigenen und von Frankreich her gewonnenen künstlerischen Können der aus dem Gewerbe selbst hervorgegangenen Unternehmer. Hierzu kommen kleine technische Verbesserungen, die jedoch allen Meistern zur Verfügung stehen, aber vor allem die beginnende Macht des Kapitals, das den Schreiner-

[1] Dael im Archiv der polit. Oek. und Polizeiw., N. F. VIII, S. 150 Anmerk.

meister und Tapezierer, dem es möglich ist, auswärts anderes zu sehen und seinen Geschmack daran zu bilden, und der kaufmännische Fähigkeit und Gewandtheit damit verbindet, mit Hilfe des ausgezeichneten, einheimischen Arbeitermaterials in den Stand setzt, sich mittels einzelner, bedeutender, fremder Aufträge über das Niveau seiner Genossen zu erheben. Das Kleingewerbe befindet sich dem gegenüber in bedrängter Lage, die zuerst zur Gründung des Gewerbevereins, sodann zur Errichtung der Industriehalle führt. Sie spiegelt sich aber auch in den nackten Ziffern wieder. Ein Jahr, ehe die Industriehalle ins Leben trat, wurden 150 Meister mit 159 Gehilfen gezählt [1]. Es hat also die Meisterzahl verhältnismäßig bedeutend stärker zugenommen als die Bevölkerung (1840 auf 1 Meister 214 Einwohner gegen 299 im Jahre 1827). Man könnte daher meinen, die Konkurrenz unter den Meistern sei bei weitem schärfer geworden, aber auch das Steigen dieser Zahl ist auf Rechnung des Großbetriebes zu setzen; denn er hebt sich anfangs auf den Schultern einer Reihe von ihm abhängiger, zu Hause beschäftigter Meister empor. Nehmen wir an, daß zwischen 1827 und 1834—36 die Meisterzahl ungefähr dieselbe geblieben ist, so entfällt gegen 1834/36, wo ungefähr auf 100 Werkstätten 400 Gesellen kommen (im Durchschnitte also 3—4 auf eine Werkstatt) nunmehr nur noch 1 Geselle auf den Betrieb. Der Durchschnitt ist aber jetzt noch weniger beweisend wie vorher; denn die Verhältnisse sind ungleich geworden. Dael sagt: „daß von den Meistern mehr als ein Dritteil keine Gehilfen habe“. Daß dieses Dritteil ein sehr starkes gewesen sein muß, geht daraus hervor, daß fast zu derselben Zeit (1842) nach anderen Angaben [2] eine Mainzer Möbelfabrik 60, eine andere sogar etwa 70 Arbeiter beschäftigte. Allerdings sind unter der ersteren Zahl viele abhängige Meister, die zu Hause arbeiten, begriffen, und es zählen zu den Arbeitern der „Möbelfabrik“ außer den Schreinern und Drehern, schon jetzt Tapezierer, Vergolder, Bildhauer und Schlosser. Der moderne Begriff der Möbelfabrik hat sich Ende der 30er Jahre und Anfang der 40er Jahre (die Maschinen natürlich ausgenommen) schon in Mainz gebildet. Es ist demnach sehr fraglich, ob unter den „Schreinern“ dieser Statistik noch die Arbeiter der „Möbelfabriken“ enthalten sind, denn ein solcher Rückgang wäre kaum denkbar. Näher liegt, daß bei den Angaben von 1834/36 alle Schreinergesellen in Mainz gezählt wurden (es handelte sich damals um ihre Herbergsangelegenheiten), daß aber jetzt, wo die Lage der Schreinermeister untersucht wurde, nur der kleine

[1] Dael a. a. O.
[2] Verh. des Gewerbevereins von 1843. S. 29 ff.

Handwerker aufgenommen wurde, die Möbelfabrik, die bald als Entreprise, bald auch als Tapeziergeschäft figuriert, außerhalb des Bildes blieb, und daß infolgedessen ihre Schreiner auch nicht mitgezählt wurden.

Mit diesem starken Vorbehalte, der die Zahlen infolgedessen als wenig beweisend hinstellen muß, sind die nächsten Angaben aus dem Jahre 1846 aufzunehmen: 155 Meister und 200 Gehilfen, auf 1 Meister 236 Einwohner (1840 : 214) und etwas über 1 Gehilfen. Hätten wir es nicht mit verwickelteren Verhältnissen zu thun, so wäre die einfache Schlußfolgerung: Besserung im Anfange der 40er Jahre, wohl infolge des Einflusses der neugegründeten Industriehalle.

Die größeren Schwierigkeiten einer Statistik der in der Möbelindustrie beschäftigten Arbeiter machen sich bei jeder der Neuzeit näherkommenden Zählung geltend. Die nächste ist die Zollvereinsaufnahme vom 3. Dezember 1861, die vorgreifend von dem Mainzer Handelskammerberichte für 1861 veröffentlicht wird, von deren Publikation aber von der großh. Centralstelle für die Landesstatistik wegen der bezüglich der Richtigkeit aufgetauchten Zweifel abgesehen wurde. Für ein kleines Gebiet wie Mainz können wir jedoch die letzteren außer acht lassen. Möbelfabriken und Schreiner werden nicht getrennt aufgeführt; es waren zusammen 155 Betriebe mit über 700 Arbeitern vorhanden. Die Zahl der Meister resp. Fabrikanten ist also nach 15 Jahren konstant geblieben (1846 : 155 Meister mit 200 Gehilfen), zu einer Zeit, da in Mainz nach der Depression der 50er Jahre der erste stärkere Bevölkerungszuwachs stattfand. Eine ganz geringe Zunahme wäre vielleicht anzunehmen, da das Verlagssystem in seiner reinen Form nachgelassen hat. Auf den Meister resp. Fabrikanten fallen 267 Einwohner (1846 : 236). Doch ist diese Rechnung sowie die der Verteilung der Gehilfen auf die Meister nun völlig hinfällig. Nur das ist zu ersehen, daß das Gewerbe als Ganzes, insbesondere die Arbeiterzahl, mithin wohl der Großbetrieb, stark zugenommen hat. Bei der Wiedergabe der Statistik weist der Handelskammerbericht selbst darauf hin, daß mit den Schreinern 47 Tapezierer in Verbindung stehen, die Zahlen allein also für die Bedeutung unseres Gewerbes nicht maßgebend sein können.

Die Konjunkturen, denen dasselbe während der folgenden 30 Jahre unterlag, sind am Schlusse des vorigen Abschnittes geschildert worden. Hier nur noch einige Zahlen und Daten, bei denen das Jahr der Aufnahme wegen des raschen Wechsels der Verhältnisse zu beachten ist. Der Handelskammerbericht für 1872 giebt eine Schätzung der Firmen und Meister dieses „wichtigsten und zukunftsreichsten Industriezweiges“ der Stadt. Nach Beendigung des Krieges war eine Nachfrage entstanden, „welche die Produktions-

fähigkeit unseres Platzes erheblich hinter sich zurückließ"; sie veranlaßte zwar nicht das Entstehen neuer Geschäfte, bestimmte aber doch die vorhandenen, ihren Betrieb durch Anschaffung neuer Maschinen ꝛc. thunlichst zu erweitern. „Die Gesamtzahl derjenigen Firmen, welche sich mit ganzen Einrichtungen bezw. mit deren dekorativer Ausstattung befassen, beträgt etwa 12"; Kleinmeister giebt es in Mainz etwa 220, eine bedeutende Zunahme gegenüber 1861, wenn nicht der Nachsatz, „welche größtenteils für die Fabrikanten, zum Teil aber auch für eigene Rechnung, oder für die Industriehalle arbeiten", einschränkend wirkte. Die Zahl der unselbständen, in Fabriken oder bei Kleinmeistern beschäftigten Arbeiter beträgt etwa 800.

Als 1874 dann die Stockung eintrat, fehlte es weniger an Nachfrage nach feineren Möbeln; nur das Geschäft in den mittleren Artikeln war schwach, was sich namentlich für die Kleinmeister sehr fühlbar machte. Dennoch giebt der Bericht für 1873/74 an, daß die Zahl der Firmen ziemlich unverändert blieb und in den größeren, mit Maschinen arbeitenden Möbelfabriken zusammen 400—450 Arbeiter beschäftigt wurden. Die Zahl der Kleinmeister dagegen betrug nur noch (mit Einschluß der Bauschreiner) einige 180 mit etwa 700 Arbeitern. Im ganzen ist also ein starkes Anschwellen der Arbeiterzahl infolge der günstigen Konjunktur zu bemerken; sie fällt aber mit dem Rückschlag sofort wieder auf ihr altes Niveau zurück. Der Handelskammerbericht für 1875/76 meldet: „Die Zahl der Arbeiter hat sich erheblich (nach einzelnen Mitteilungen um ein volles Viertel) verringert".

1872 kann man sich beim ersten Ansturm der Aufträge nicht helfen; der „selbständige" Kleinmeister, der für die Fabrik arbeitet, nimmt zu, verhältnismäßig weniger die Arbeiterzahl. Bis 1874 ist man dann dazu übergegangen, die Arbeiter in die Fabrik zu ziehen, die bisher als Meister thätig gewesen waren; ihre Zahl nimmt daher ab, die Gesamtzahl der Arbeiter bedeutend zu[1].

Es ist dies die letzte vorliegende Statistik oder Schätzung; die Aufnahmen

[1] Wenig Wert haben die Durchschnittszahlen Dr. J. Brinckmanns (Die Holzindustrie auf der Wiener Weltausstellung, 18. Heft des amtlichen Berichtes, Braunschweig 1875), der durch sie den Betrieb der Möbelindustrie als Kleingewerbe belegen will: „In Frankfurt a. M. entfallen auf je einen, der das Tischler- oder Stuhlmacher-Gewerbe selbständig betreibt, 2,59 Arbeiter; in Bremen 2,05; in Berlin, wo die Möbelindustrie einen so hervorragenden Platz einnimmt, 3,79; in Hamburg, wo das Tischlergewerbe doch auch in hoher Entwicklung und exportfähig dasteht, gar nur 1,74." In Mainz ergiebt sich dagegen für 1874 die ganz andere Zahl 6. Wenn man die Handlung für damals eliminieren könnte, wohl noch höher.

von 1875 und 1882 waren für die Stadt Mainz nach Gewerben getrennt nicht mehr zu erhalten.

Eine Quelle, allerdings eine völlig unzuverlässige, erübrigt noch: Die Adreßbücher, früher nach Privatzusammenstellungen, seit langer Zeit schon nach dem Gewerbetagebuche der Bürgermeisterei abgefaßt, das zu Zwecken der Gewerbesteuer geführt wird. Unter „Möbelfabrikanten und Händler“ auf der einen, „Schreinermeister“ auf der anderen Seite sind die unser Gewerbe betreffenden Namen aufgeführt; ihre Addition stimmt ungefähr mit den bisher gegebenen Zahlen überein. Seit 1874 sinkt die Ziffer der letzteren Rubrik, obwohl unter „Schreinermeister“ alles mögliche verstanden wird, stetig. Es findet also ein Rückgang des Kleingewerbes statt, wobei allerdings zu berücksichtigen ist, daß sich heute alles mögliche Fabrikant nennt und daß Schmollers Worte von 1870 heute treffender wie je sind: „Alle (Handwerker) nennen sich aber jetzt mit Vorliebe Fabrikanten, auch wenn sie nur einen einzigen oder zwei Arbeiter beschäftigen“; dies gilt besonders für hiesige Möbelhändler, die keinen Fuß breit Werkstatt besitzen und nie ein Stück Möbel von eigenen Gesellen neu haben anfertigen lassen. Was unter dieser Bezeichnung steht, ist also häufig unter die des Handels oder des Kleingewerbes zu verweisen, sodaß diese dann etwas stärker wären, während die Möbelfabrikanten in bedeutend schwächerer Zahl vorhanden wären. Interessant ist es, daß vom Jahre 1883 ab die „Handlungen“ im Adreßbuche getrennt von den „Fabrikanten“ geführt werden, und daß diese Rubrik nicht allzu unzuverlässig ist, da sich zu ihr die Bewerber nicht drängen. Ihre Zahl ist, übereinstimmend mit dem aus anderen Quellen geschöpften Material, langsam aber stetig gestiegen, von 9 im Jahre 1883 auf 23 im Jahre 1894. Wie sich hier eine Trennung des kommerziellen Zwischengliedes von der Fabrik nötig machte, so tritt ein Jahr später in der verwandten und vielfach konkurrierenden Branche der „Dekorateur“ neben dem „Tapezierer“ auf, die beide stark angewachsen sind.

Diese beiden Erscheinungen können uns, ehe wir auf die zahlenmäßige Darstellung des jetzigen Standes der Mainzer Möbelfabrikation nach den durch Fachleute korrigierten Ergebnissen des letzten Adreßbuches übergehen, dazu helfen, den Begriff der Möbelfabrik selbst festzustellen. Sie ist dann vorhanden, wenn der betreffende Betrieb Gegenstände der Zimmereinrichtung von jeder Gattung und Art, sowohl Holzmöbel als auch gepolsterte verfertigt, wenn er Schreiner, Dreher und Bildhauer, Tapezierer und Vergolder, Schlosser und Handwerker, die sonst noch zur Zimmereinrichtung nötig sind, in eigenen Gebäuden beschäftigt und infolge dieser mannigfaltigen, in einem Unternehmen vereinigten Gewerbe eine ziemlich große Anzahl

Arbeiter — wenn man eine Zahl will, übereinstimmend mit den Berlepsch'schen Vorschlägen für die Organisation des Handwerks, mehr wie 20 — aufweist. Ihr Unterschied vom Handwerk liegt nicht in der Maschine, nicht in der Arbeitszerlegung, sondern wesentlich in der Größe des investierten Kapitals. Es ist, wenn wir diesen Begriff aufstellen, ein Vergleich der Gegenwart mit früheren Jahren nur sehr bedingt möglich, da dort (1872) z. B. 12 Firmen gezählt sind, „die sich mit ganzen Einrichtungen beschäftigen". Dazu ist es aber nicht nötig, einen einzigen Schreiner zu Hause zu haben, und dieser Begriff ist wandel- und dehnbar. Es ergiebt sich nun für die Gegenwart folgendes Bild.

Zwei, allenfalls drei Möbelfabriken sind maßgebend und beherrschend für den Mainzer Markt und repräsentieren vorzüglich den Ruf des Gewerbezweiges im Auslande; sie sind der Typus des fabrikmäßigen Großbetriebes; sie besitzen ihre eigenen Maschinen. Ihnen schließt sich eine kleinere Fabrik an, der dieselben fehlen, deren Kundenkreis enger, deren Arbeiterzahl bei weitem kleiner ist. Ein vierter Betrieb besitzt zwar mechanische Hilfskraft, findet aber seinen Absatz nicht in Privatkreisen, sondern hauptsächlich bei Tapezierern in der Umgegend, denen er Sitzmöbel liefert, oder in der Industriehalle. Ist noch ein Geschäft erwähnt, das, ohne Maschinen, sehr wenig selbst verfertigt, sehr viel von auswärts bezieht und das weiße Möbel in der „Fabrik" polieren, anstreichen und zusammenstellen läßt und in seinem Schaufenster ausstellt, so wäre die Großindustrie aufgezählt.

Wie diese in verschiedenen Abstufungen uns entgegentritt, so sind die Grenzen gegenüber dem Kleingewerbe auch keine scharfen, und der Gegensatz kein schroffer. Als Übergang finden sich drei Großmeister, die mit 10 und mehr Hilfskräften (Gesellen und Lehrlingen) arbeiten; es folgen 14, die mehr, 38, die weniger als 5 Arbeiter beschäftigen; 15 Betriebe sind Alleinbetriebe. 50 Namen stehen im Adreßbuche, deren Träger sich durchschlagen, wie es eben die Not der Zeit erlaubt. Sie sind angeführt, weil sie im Besitze eines Patentes sind. Sie sind heute als Arbeiter in der Fabrik beschäftigt, morgen als Geselle in der Werkstatt; einige Tage später fertigen sie, weil entlassen, als „selbständige Meister" für einen Nachbar oder infolge zufälliger Verbindungen einen Tisch oder einen Schrank an, um wieder nach einer Woche alte Möbel aufzupolieren und sie als neue weiterzuverkaufen. Bei der nächsten Gelegenheit werden sie durch andere abgelöst, die die Not zwingt, sich Patente zu lösen, um hier und dort etwas selbständig zu arbeiten und unter dem Titel „Schreinermeister" im Adreßbuche verzeichnet zu werden. Sie sind bei den früheren Aufnahmen als „Schreinermeister" mitgerechnet; aber obwohl wir sehen, daß ihr Betrieb

kein regulärer ist, müssen sie doch auch hier als solche berücksichtigt werden. Schon hinüber in das Gebiet der konkurrierenden Tapezierer weist ein „Dekorationsgeschäft", das im letzten Jahrzehnt schnell emporgewachsen ist. Es beschäftigt nur Tapezierer, und bezieht sowohl Kasten- als auch geschweifte Möbel von einem größeren Meister, dem es seine Bestellungen zuweist, versieht auch hie und da andere Kleinmeister mit Specialaufträgen oder gestattet dem einen oder andern, ein Stück in seinen glänzenden Ausstellungsräumen aufzustellen. Einige andere Geschäfte sind im Anfange derselben Entwicklung begriffen. Sie unterscheiden sich alle von der Möbelhandlung weniger durch ihre wirtschaftliche Funktion als durch die Qualität ihrer Ware, den Kreis ihrer Kunden und die Eigenschaft des Geschäftsinhabers als Tapezierer. Hatten wir für 1894 nach dem Adreßbuche 23 Möbelhandlungen festgestellt, so erhöht sich ihre Zahl bei näherem Zusehen auf 28, da sowohl von den Fabrikanten als auch von den Schreinermeistern manche unter diese Rubrik zu rechnen sind. Das große Abzahlungsgeschäft, das neben Möbeln alles Mögliche sonst verkauft, sowie der Trödler, das Cigarrengeschäft und der Stuhlverleiher, die alle mit alten und neuen Möbeln in der einen oder andern Form handeln, gehören hierher.

Um eine Vergleichung mit der letzten Schätzung (1872 resp. 1874) zu ermöglichen, seien die Summen dieser Berechnung gezogen. 1872 wurden 12 Firmen angegeben, die sich mit ganzen Einrichtungen beschäftigen. Heute zählen wir 5 Fabriken, dazu können wir höchstens noch 3—4 Firmen rechnen, die nach außen als Fabriken auftreten, in Wirklichkeit aber Handlungen sind. 1874 wurden einige 180 Kleinmeister (einschließlich der Bauschreiner) gezählt. Nehmen wir zu den angegebenen Kategorien noch die 8 Bauschreinereien hinzu, deren geringste über 10, deren größte etwa 40 Arbeiter beschäftigt, so wäre ihre Zahl heute auf etwa 130 gesunken, ein Prozeß, der 1892 im Handelskammerberichte erwähnt wird mit den Worten, daß „einige kleinere Möbelfabriken des hiesigen Platzes eingegangen sind". Die Arbeiterzahl ist nach ihrer Abnahme im Jahre 1875 weiter um etwa 200 gesunken; doch hängt diese viel von der Menge der Arbeiter in den zwei ersten Möbelfabriken ab.

Wir haben also folgenden Entwicklungsgang: durch Aufhebung der Zunft schwillt die Meisterzahl bei gleichzeitiger Verarmung der Stadt stark an, um einige Jahre später auf ein niedrigeres Niveau zu sinken. Bis 1840 dauert das Wachstum fort, hauptsächlich verursacht durch das Emporsteigen des Großbetriebes, der sich des Verlagssystemes bei seinen ersten Schritten auf dem Weltmarkte in der Form bedient, daß er Hausarbeitern den Hauptstoff liefert, die im Besitze ihrer wenig Kapital erfordernden Werk-

zeuge gegen Stücklohn beschäftigt sind. Bis zur Revolution bleibt das Kleingewerbe auf dem gleichen Stand, der Großbetrieb gewinnt an Umfang. Während der letztere bis in die 60er Jahre in derselben Richtung fortschreitet, bleibt das Handwerk stehen bei gleichzeitigem, energischem Bevölkerungszuwachs. Als mit den Gründerjahren ein Aufschwung eintritt, schafft sich der Großbetrieb, dessen Räume zu eng sind, um alle Aufträge zu erledigen, flugs wieder das Verlagssystem, das bis dahin abgenommen hatte, und an dessen Stelle die mehr und mehr sich vollziehende Vereinigung aller Gewerbe in der Fabrik getreten war. Die „selbständigen" Meister nehmen wieder zu, um beim Rückschlag abermals die Selbständigkeit aufgeben zu müssen. Von da ab ist das Kleingewerbe ständig zurückgegangen. Auch die Zahl der Großbetriebe, die bis dahin zugenommen hatte, ist mit der Konkurrenz anderer Städte gesunken; die einzelne Fabrik aber hat sich ausgedehnt. Während dieser ganzen Zeit haben die Möbelhandlungen, die ihre Ware von außerhalb beziehen, sich vermehrt, in den letzten zwanzig Jahren am stärksten.

4. Der Großbetrieb.

Der Begriff der Möbelfabrik ist im vorigen Abschnitte festgestellt worden: die Vereinigung aller Gewerbe, die zur Zimmereinrichtung nötig sind, in einer Unternehmung. Zu Anfang des zweiten Abschnittes war das Charakteristikum der Mainzer Möbelfabrikation darin gefunden worden: Keine Massenherstellung! Beide Thatsachen und ihre Einwirkung auf die Art der Produktion werden uns bei Schilderung des größten Betriebes am klarsten, den wir vom Einlaufen der Bestellung, resp. Besuch des Kunden bis zur Fertigstellung des Möbels durchwandern wollen.

Der persönliche Auftrag ist die Regel; denn wie man das Maß für einen neuen Anzug lieber vom Schneider selbst nehmen läßt, als es ihm zuzusenden, so überzeugt man sich gern mit seinen Augen von der Beschaffenheit der Möbel, von denen umgeben man meist sein ganzes Leben zuzubringen gedenkt. Der Besuch des Brautpaares mit der oder den Schwiegermüttern ist hierfür typisch. Die Lage von Mainz in dem von Ausländern und Deutschen besuchten Rheinthale, in der Nähe bedeutender Bäder ist den großen Firmen von jeher von Nutzen gewesen. Aber kaum einem wird die Einrichtung, die er gerade sieht, in jeder Beziehung angenehm sein. Individueller Geschmack und Rücksicht auf die Raumverhältnisse der Wohnung, des Hauses oder des Schlosses sind hier maßgebend.

Der erste Schritt nach der persönlichen Besprechung ist die Anfertigung

der Zeichnung. Auf dem Bureau der größten Firma werden damit fünf und mehr Personen beschäftigt, die ihre Ausbildung teilweise auf dem Polytechnikum vollendet, und von denen mancher auch den Namen Künstler beanspruchen kann. Ihre Zahl richtet sich selbstverständlich nach der Größe der Fabrik und der Art der Produktion; je mehr die Schablonenarbeit vorherrscht, die keine neuen Zeichnungen verlangt, desto geringer ist dieselbe. Aber kein Großbetrieb, der Luxusmöbel fabriziert, kann solche Zeichner entbehren, wenn nicht der Inhaber selbst sie ersetzen kann.

Ist der Voranschlag angenommen, so übergiebt ein besonders dazu angestellter, älterer Werkführer dem zu dem betreffenden Stücke bestimmten Arbeiter die Werkzeichnung mit der Berechnung des von der Firma dafür zu zahlenden Accordlohnes. Nach Erklärung seiner Zustimmung zu dem letzteren begiebt sich der Schreiner auf den Speicher, wo ihm der Zuschneider das nötige Holz anweist. Von dort trägt er dasselbe in den Maschinenraum, die eine Abteilung der Möbelfabrik, die dem ganzen sein modernes Gepräge aufdrückt. Hier werden von den Maschinenarbeitern Band- und Kreissäge, Abricht- und Dickehobel bedient, die das Stück Holz vor seinem Eintritt in die Tischlerwerkstätte zuerst zu durchlaufen hat. Die Namen der Maschinen besagen ihre Funktionen; neben ihnen stehen diejenigen, welche erst in einem späteren Stadium des Arbeitsprozesses einzugreifen haben: Decoupiersäge, Fräs- und Kehlmaschine nebst kleineren Specialvorrichtungen. Nur eine, die nur in den größten Betrieben vorhanden ist, hatte früher schon ihr Werk verrichtet: das Horizontalgatter, welches das in Stämmen angekaufte Holz schneidet.

Von diesen im Paterre befindlichen Räumen geht es zur Tischlerwerkstätte. Das Bild derselben ist, abgesehen von dem größeren Maßstabe, dasselbe wie beim Meister, der nur einen oder zwei Gesellen beschäftigt. Hobelbank steht neben Hobelbank und begrenzt den Raum, der jedem zur Verfügung steht. Hier arbeitet der Schreiner Wochen oder Monate lang an demselben Stücke vom ersten Aufriß, bis der Schrank oder das Büffett fertig vor ihm steht. Nur hie und da verläßt er seinen Platz, um unten im Parterre sich von den Maschinen seine Stücke kehlen, fräsen oder schweifen zu lassen oder die zu drehenden Teile an die Drechslerwerkstätte abzugeben. Höchstens kleine, technische Verbesserungen, wie etwa eine solche zum Leimkochen, oder die größeren und helleren Räume erinnern an die Fabrik; sonst ist Schreinergeselle neben Schreinergeselle für sich isoliert beschäftigt; etwa je zwanzig stehen unter Aufsicht eines Werkführers.

Wie es in der Schreinerwerkstatt bei dem altgewohnten Bilde geblieben ist, so beim Polierer, der die weißen Stücke fertig stellt (um sie in

den Ausstellungsraum oder zum Versand abzuliefern), oder in den Nebenräumen, wo Bildhauer und Tapezierer, Vergolder und Schlosser untergebracht sind, oder wo die Mädchen die schweren Seiden- und Sammetstoffe durch die Nähmaschine laufen lassen. Es hat also hier derselbe Vorgang in der Schreinerei stattgefunden, wie ihn Marx (Kapital I S. 300) für die Kutschenfabrikation beschreibt, nur daß an Stelle der Kutsche „die Zimmereinrichtung" als Produktionseinheit gesetzt ist. Nirgends ein anderer Anblick als in den kleinen Werkstätten der räumlich vereinigten Gewerbe, nur vielleicht, daß in der Bildhauerwerkstätte eine Bildhauermaschine steht, die aber bis jetzt ohne jede Bedeutung geblieben ist. Eine der Hauptursachen, welcher auf anderen Gebieten der Großbetrieb sein siegreiches Vordringen verdankt, die Arbeitszerlegung, hat in der Mainzer Möbelfabrik keinen Platz gefunden. Es muß ein technisch ausgezeichnetes Arbeitermaterial sein, das hier verwendet wird, denn wenn auch manche Leute besonders auf Büffetts, andere auf Schlafzimmereinrichtungen eingearbeitet sind, so daß man hie und da von Specialisation sprechen kann, so findet doch an einem und demselben Stücke keine Zerlegung der Arbeit statt; die Einheitlichkeit und künstlerisch-individuelle Gestaltung des Möbels wird gewahrt. Das Charakteristische ist, wie schon betont, die Vereinigung verschiedener Gewerbe zu einer Unternehmung, welche die schon frühe, in den letzten zwanzig Jahren natürlich beschleunigte Entwicklung der „Möbelfabrik" zum „Dekorationsgeschäft" bewirkt hat, und die immer mehr Gewerbe und immer mehr Meister, die heute noch zu Hause für die Fabrik arbeiten, in der Hand des kapitalkräftigen Kaufmanns vereinigt.

Keine der Mainzer Möbelfabriken ist eine Gründung der neuen Zeit. Die ältesten, die ihre Entstehung auf das Ende des vorigen, oder den Anfang dieses Jahrhunderts zurückführten, sind allerdings eingegangen; aber auch die jetzt noch vorhandenen sind schon in den zwanziger Jahren entstanden. Eine dieser Firmen war ursprünglich Tapeziergeschäft und verfertigte selbst nur diese Arbeit; nach den ersten größeren Aufträgen änderte sich dies. In einem Schreiben des Steuerkommissars Groß vom 19. Sept. 1836 an den Ministerialrat Eckhardt, Präsidenten des Gewerbevereins in Darmstadt, betr. Verzeichnisse über die bedeutenderen Gewerbsanlagen und Industriezweige in meinem Amtsbezirke nach Erlaß vom 1. September heißt es:

„Sie (die betr. Besitzer der Fabrik) verfertigen in ihren Anlagen Gegenstände des Ameublements von allen Gattungen und Holzarten, gepolsterte Möbel, Betten, Vergoldungen, Spiegel ꝛc., und teils in ihren Werkstätten, teils außerhalb derselben beschäftigen sie Bildhauer, Vergolder, Tapezierer, Tischlerarbeiter

ausschließlich für ihr Geschäft, wovon jenes des Herrn .... das bedeutendste und durch seine Reisen ins Ausland dorten sehr in Aufnahme gekommen ist."

Es findet also nur noch teilweise Beschäftigung außerhalb der eigenen Werkstätten statt, was ein Jahr später allerdings wieder eingeschränkt wird[1]:

„Die Möbelfabrik liefert Gegenstände des Ameublements von allen Gattungen und Holzarten und beschäftigt, zum Teil im eigenen Lokal, meist aber außerhalb desselben, etwa 40 bis 50 Arbeiter mit Tischlerarbeiten, Vergolder-, Tapezierarbeiten" u. s. w.

Aber 1842[2] scheinen schon alle Arbeiter in der Fabrik vereinigt zu sein:

„Die Möbelfabrik liefert Gegenstände ꝛc. und beschäftigt im eigenen Lokal ohngefähr 60 Gesellen und Tischler, Vergolder und Tapezierer sowohl mit allen anderen bei der Möbelfabrikation vorkommenden Arbeiten".

Von einer anderen Firma, „Möbelfabrik mit 20 bis 30 Arbeitern", sagt Groß 1836:

„Sie beschränken sich zwar nur auf die Fabrikation von Holzmöbeln, können aber hier nicht ungenannt bleiben, und ihre Erzeugnisse finden selbst nach Amerika bedeutenden Absatz."

Bei ihr hatte sich dieser Prozeß schon 1837 vollzogen[3]:

„Die Möbelfabrik des Herrn ..., in welcher in den eigenen Lokalen sämtliche zu dieser Fabrikation gehörigen Teile, wozu auch die Tapezierarbeit gehört, verfertigt werden, hat sich im In- und Ausland einen bedeutenden, wohlverdienten Ruf durch die aus ihr hervorgegangenen Arbeiten erworben. Ihr Aufschwung vollzog sich rasch, denn schon in dem zweiten citierten Bericht schreibt der betreffende Referent 1842: „Das Geschäft wurde durch Vermehrung der Kräfte seither immer mehr vergrößert und gestaltete sich zu einer ausgedehnten Möbelfabrik, worin alle einschlägigen Gewerbe, als Schreinerei, Dreherei, Tapeziergeschäft, Schlosserei, wie auch die bei den heutigen Anforderungen unentbehrliche Bildhauerei, sich vereinigt finden, sodaß hier gegenwärtig ca. 70 Arbeiter in den eigenen Fabrikgebäuden beschäftigt werden."

Die nächsten Angaben sind aus den Jahren 1865 und 1866. Die Handelskammer hatte einen Fragebogen ausgesandt, den nur eine Firma ausfüllte; sie beschäftigte 1865 100, 1866 50 bis 60 Arbeiter. Eine ausführlichere Schilderung einer Fabrik liegt aus dem Jahre 1869 wieder in dem oben erwähnten Aufsatze der Zeitschrift „Kunst und Gewerbe" vor. Der hier in Betracht kommende Passus lautet:

---

[1] Verhandlungen des Gewerb-Vereins III. Bericht über die Darmstädter Ausstellung vom 4.—13. September 1837.

[2] Ebenda 1843 S. 29. Bericht über die allgemeine deutsche Industrie-Ausstellung in Mainz im Jahre 1842 (vom 12. September bis 16. Oktober).

[3] Verhandlungen von 1837.

„Die jetzigen Inhaber, deren einer sich für das Geschäft auf polytechnischen Schulen und in Paris und London ausbildete, beschäftigen mehr wie 100 Arbeiter. In dem mit Dampfmaschinen und 14 Arbeitsmaschinen ausgestatteten Fabrikgebäude befinden sich die Werkstätten der Kastenschreiner, der Stuhlmacher, der Bildhauer, der Drechsler, der Schlosser und Tapezierer und ein Lager von inländischen und ausländischen Hölzern, von denen verschiedene ein Alter von mehr als 10 Jahren haben."

In der Art der Zusammenfassung der Gewerbe ist fernerhin keine Änderung eingetreten, sie sind sämtlich, wie schon in den vierziger Jahren, in der Fabrik vereint; nur ihr Umfang ist stetig gewachsen, allerdings unter jährlichen Schwankungen der Arbeiterzahl, hervorgerufen einerseits durch die wechselnde allgemeine Lage des ganzen Geschäftslebens, von der unser Gewerbe, wie die Handelskammerberichte oben (S. 284 ff.) bewiesen haben, ja ungemein abhängig ist, und andererseits, hiervon wieder bedingt, durch die Art des Exports. Die Zahlen aus den Listen des großherzoglich hessischen Fabrikinspektors beweisen, daß dieses Schwanken desto stärker sich zeigt, je größer der Betrieb ist:

Firma	Arbeiter								
	Erwachsene (über 16 Jahre alt)						Jugendliche (14—16 Jahre)		
	männliche			weibliche			männliche		
	1888	1890	1892	1888	1890	1892	1888	1890	1892
I.	264	214	110	21	20	28	3	2	2
II.	118	137	145	9	12	13	1	—	1
III.	45	40	66	—	—	—	1	3	3
IV.	23	30	23	—	—	—	2	—	1
V.	29	27	22	—	—	1	3	3	1
VI.	—	27	27	—	—	1	—	1	—

Weitere Angaben waren nicht zu erhalten, da mit den Listen bisher nicht allzu vorsichtig umgegangen wurde; früher sollen die Schwankungen noch größer gewesen sein.

Wir haben also kein elementares, plötzliches Hervorbrechen der Großindustrie, dem der schnelle Sieg über das Kleingewerbe folgt, hauptsächlich veranlaßt durch die sich häufenden Erfindungen und die schnell den Markt erschließenden Eisenbahnen; erstere spielen keine allzu große Rolle, die letzteren haben Mainz schon früh berührt. Einen langsamen, aber sicheren Vormarsch hat das Kapital genommen, Schritt für Schritt das Klein=

gewerbe zurückdrängend, bis es die Grenzen erreicht hat, die es noch dauernd wird behaupten können, und die noch abzustecken sein werden. Zur Kennzeichnung des Großbetriebes sind hier nur noch die beiden Fragen des Exports und der Maschine zu berühren.

Zur Zeit der Zunft war das Absatzgebiet lediglich der lokale Markt; der Mainzer Schreinermeister wurde erst kurz vor Aufhebung derselben berühmt. Als die Schranken gefallen waren, machten Krieg und Verarmung es den rasch an Zahl gewachsenen Meistern zur Notwendigkeit, sich nach neuen Kundenkreisen umzusehen. Schon 1810 finden die Arbeiten der Kunstschreiner „auf der Frankfurter Messe und im Ausland guten Absatz“ [1]. Anfangs brachte man, wie es scheint, nur der Not gehorchend, seine Möbel nach der freien Reichsstadt. Schreiben doch die Schreiner 1815 an den Oberbürgermeister: „Woraus dann natürlich die Folge entspringt, daß wir, um Geld zu bekommen, die vorrätigen Möbeln nach Frankfurt führen und dort unter Preis verkaufen.“ Bald aber wird aus der Not eine Tugend. Der Transport mit dem Marktschiffe war bequem, der Fremdenzufluß in Frankfurt war stets, zur Zeit der Messen doppelt groß. Und so ist es bald Sitte und Gewohnheit, daß während dreier Wochen zur Frühjahrs- und Herbstmesse einige, größere Schreinereien und eine ganze Anzahl Kleinmeister eine volle Ladung Möbel nach Frankfurt senden, zumal dieselben außerhalb dieser Zeit einen kleinen Einfuhrzoll zu zahlen hatten. Einige Meister thun sich zusammen und schicken ihren Lehrbuben mit, der dieselben am Main an die Frauen der Mainzer Schreinermeister abliefert, welche sie während der Messe feilbieten. Die Möbel, die während des Winters (waren doch damals Bau- und Möbelschreinerei noch eins) auf Vorrat gearbeitet wurden, waren einfache Gebrauchsstücke. Aber in Frankfurt knüpfte man Beziehungen mit reichen Herren und mit Fürstlichkeiten an, deren die Gegend ja damals noch genug aufzuweisen hatte, und so gehen bald Bestellungen auf Luxusmöbel ein, die man während der kurfürstlichen Zeit ja herzustellen gewohnt war. Die reicheren, gewandteren und weltklugen Meister kaufen schon Möbel von den kleinen, indolenteren und ärmeren an und nehmen sie auf eigene Rechnung und Gefahr oder gegen Provision mit auf die Messe. Es ist dies die erste Stufe, auf der der Großbetrieb sich mittels des Verlagsystems emporschwingt. Auf diese Weise werden die zahlreichen Schlösser am Rhein und die Kursäle der Bäder mit Möbeln ausgestattet. „Die Reisenden und Kunstfreunde, welche die Rheingegenden, die benachbarten Bäder und die Frankfurter Messe besuchten, sahen diese Einrichtungen und machten be-

---

[1] Heinrich Brühl, „Mainz“ 1810, S. 343.

deutende Bestellungen, sodaß jetzt (1837) Lieferungen in alle Gegenden von Teutschland, Holland und Belgien, wie auch nach England gemacht werden"[1]. In demselben und in den folgenden Jahren werden noch Rußland und Amerika als Absatzgebiete erwähnt, und der Ruf der Mainzer Möbel in allen Teilen von Europa hervorgehoben.

Ungemein fördernd für diese Entwicklung war die frühe Entstehung der Eisenbahnen in dieser Gegend. Die Taunusbahn wurde in ihrer ganzen Ausdehnung (Frankfurt — Kastel — Wiesbaden; von Kastel aus per Schiffbrücke nach Mainz) bereits am 3. August 1840 eröffnet[2]. Die Basis für die Existenzmöglichkeit des Großbetriebs, der Export, ist schon früh gewonnen und gesichert, und dies ist der Stand desselben bis zur Gegenwart geblieben. Alle civilisierten Staaten werden im Laufe der Jahre erwähnt; selbst nach Paris, wo die Wurzeln der Mainzer Kunsttischlerei liegen, werden Möbel entsandt; alle möglichen Königs- und Fürstenschlösser werden ausgestattet, und doch bleibt der Absatz nach dem Auslande etwas unbeständiges. Zutreffend drückt dies der Handelskammerbericht von 1872 aus, wenn er schreibt: „Eigentlicher Export findet im allgemeinen nicht fortwährend statt, wenn auch mehrere Fabriken häufig in die Lage kommen, Auslands- oder überseeische Aufträge auszuführen." Es liegt dies im Wesen einer Kunstindustrie, die auf Bestellung arbeitet, daß nicht nach bestimmten Absatzgebieten regelmäßig ihre Produkte versandt werden.

Anders haben sich die Verhältnisse des deutschen Marktes gestaltet. Auch hier waren die guten Landstraßen und der billige Wasserweg von großem Vorteil. Daß die wohlhabenden Brautpaare aus Frankfurt und Mannheim, aus Darmstadt und Wiesbaden, ja aus Karlsruhe und Stuttgart, nach Mainz fuhren, um dort ihre „Ausstattung" zu bestellen, war fast selbstverständlich. 1839 hatte auf der Ausstellung in Darmstadt nur ein Darmstädter neben zahlreichen Mainzern Möbel ausgestellt, und während die hiesigen Schreinermeister die Frankfurter Messe besuchten, bestand in der freien Reichsstadt nur eine Firma, die bessere Sachen verfertigte, und eine andere kaufte den Rest der Mainzer Möbel nach Schluß der Messe auf.

Aber infolge der weiteren Ausbildung der Verkehrsmittel, der Freizügigkeit und der dadurch ermöglichten leichten Heranziehung von Arbeitskräften, infolge der zunehmenden Bedeutung rationellen, kaufmännischen Vertriebes sinken die Vorteile, die schon in dem Alter einer Kunstindustrie, wie

---

[1] Verhandlungen des Gewerbe-Vereins III, 1837.

[2] Arthur von Mayer, „Geschichte und Geographie der deutschen Eisenbahnen", Berlin 1891, S. 55 und 1116.

der hiesigen, liegen, entstehen an den genannten Orten selbst Möbelfabriken, welche vorzugsweise den Bedarf an gewöhnlichen Gebrauchsmöbeln befriedigen. Und wenn auch diese sich nicht den Ruf erworben haben wie Mainz, so kommen andere Städte des erweiterten und doch näher gerückten Vaterlandes hinzu, in denen die Möbelfabrikation emporblüht. Fremde Gesellen, die in Mainz gelernt haben, wandern in ihre Vaterstädte zurück, und es entwickelt sich auch dort aus dem handwerksmäßigen Betrieb die Fabrik; langsam, aber allmählich schwindet mit der Demokratisierung der Volkswirtschaft das faktische Monopol der Mainzer Kunstschreinerei für Süddeutschland. Ende der fünfziger, Anfang der sechziger Jahre kommt das Maschinensystem auf, wie es noch heute im wesentlichen in der Möbelfabrik besteht. Die neu emporstrebenden Industrien Berlins und Hamburgs, Stuttgarts und Karlsruhes arbeiten mehr nach dem Prinzipe der Arbeitsteilung (wenn auch nicht in allen Betrieben). Das Urteil, das 1869 die Zeitschrift „Kunst und Gewerbe" abgab, daß in Mainz teurer, aber auch bei weitem solider gearbeitet wurde, beruht vor allem auf dieser Erscheinung und gilt auch noch heute.

Hierzu kommt ein Faktor, der die Großstadt in Vorteil setzt gegenüber der Mittelstadt: die Umbildung der Möbelfabrik zum Dekorationsbetrieb. „Dabei ist besonders zu beachten, daß das wohlhabendere Publikum nicht mehr seinem eigenen Geschmack oder dem des Tapezierers unbedingt folgt, sondern einen befähigten Architekten zu Rate zieht"[1]. „Nur in der Großstadt ermöglicht sich die Schulung des Auges und des Geschmackes; hier ist man in fortwährender Berührung mit den Schaufenstern, den Läden, den Ausstellungen"[2]. Hier strömen die Reichen und Fürsten zusammen, denen das Mainzer Kunsthandwerk seine Entwicklung verdankte, als für es selbst noch die günstige Verkehrslage ausschlaggebend war, die jetzt anderen Städten zu gute kommt. So ist Berlin beherrschend für den deutschen Norden geworden und Stuttgart hat sich einen bedeutenden Namen erworben; Mainz hat in Mittel- und Süddeutschland seinen Ruf erhalten, und aus den benachbarten Städten, besonders aus Frankfurt a. M., kommt man immerhin, wenn auch weniger zahlreich, hierher. Stuttgart wird aber für die nächste Zukunft der Platz bleiben, mit dem Mainz weiter zu ringen haben wird. Es hat in der näheren Umgebung von Mainz, aber auch in Genf und London, Filialen errichtet, während von hier aus nur eine in Frankfurt und eine in Köln gegründet wurden, die der Industriehalle aber eingegangen sind.

---

[1] „Das deutsche Wirtschaftsjahr", 1880, S. 404.

[2] Julius Lessing, Das Kunstgewerbe als Beruf. Berlin 1891. S. 26.

Wie das ganze Vordringen des Mainzer Großkapitals ein langsames ist, so auch das der Maschine, und wie die ganze hiesige Großindustrie ihr Entstehen und ihr Emporblühen zum guten Teile französischem Einflusse verdankt, so kommen auch die ersten technischen Verbesserungen aus dem Lande jenseits der Vogesen. Es sind teils Verbesserungen, die für die Werkstatt des Meisters, wie für die des Fabrikanten tauglich sind, und die daher kein Uebergewicht des einen über den andern begründen, Werkzeuge, die heute noch täglich so vervollkommnet werden wie ehemals, die daher für unsere Betrachtungsweise nicht in Frage kommen. Teils sind es Neuerungen, denen man den Namen Maschinen beilegen kann, die durch irgend eine Kraft betrieben werden, die aber von allen, Groß und Klein, benutzt werden. Zuletzt beginnt jedoch die Aufstellung der Maschine in eigenen Räumen und damit die, wenn auch geringe, Überlegenheit des Großbetriebes in diesem Punkte.

Die erste mechanische Hilfskraft kommt Ende der zwanziger Jahre aus Paris, eine Fournierschneidemaschine, die durch ein Pferd getrieben und von einem Privatunternehmer aufgestellt wird. Der Schreiner schickt das Holz, das für Fourniere geeignet ist, hierher, der Preis wird nach dem Quadratfuß berechnet. In den zwanziger Jahren giebt es schon drei Betriebe dieser Art. Die Verhandlungen des Gewerbevereins[1] sagen hierüber:

„Um das Aufblühen der Möbelfabrikation in Mainz hatten sich zwei Männer daselbst durch die erste Einrichtung von Fournierschneidemaschinen ein großes Verdienst erworben. Diese Maschinen hatten einen äußerst wichtigen Einfluß auf die Vervollkommnung dieses Gewerbszweiges, indem durch sie das zeitraubende Selbstschneiden der Fourniere erspart, die Arbeit hierdurch sehr befördert, und man in den Stand gesetzt wurde, sehr dünne und vorzüglich schöne Blätter zu liefern, welche vor dem Aufleimen keiner weiteren Bearbeitung mehr bedurften. Es entstand hierdurch der große Vorteil, daß Stücke Nußbaumholz, welche von der Hand nicht geschnitten werden konnten und daher meist auf dem Platze verbrannt wurden, jetzt die herrlichsten Arbeiten liefern, welche man an neuen Möbeln bewundert. Denn die wahrhaft prachtvollen Masern, welche man seit Entstehung der Fournierschneidemaschinen verwendet, hatte man vorher nicht gesehen."

Die erste Dampfmaschine wird in Hessen 1830 aufgestellt; 1835 wird schon berichtet, daß in Mainz eine Schneidemühle, welche die dünnen Einlageblättchen bereitet, durch Dampf getrieben werde. Mitte der vierziger Jahre werden dann wieder von Paris fertige Messerfourniere eingeführt, die eine große Umwälzung im Gewerbe hervorrufen. Aber erst ein Jahrzehnt später geschieht der entscheidende Schritt durch Import der Kehlleistenmaschine,

---

[1] III. S. 36.

der Bandsäge, der Fräsemaschine, denen die anderen, heutigen, mechanischen Hilfsmittel bald folgen, aus dem Lande des Kunstgewerbes, aus Frankreich. Und während in der ersten Zeit manche von ihnen mit der Hand bewegt werden, manche erst von einem Unternehmer aufgestellt werden, der für alle Schreiner, Kleinmeister und Großbetrieb, arbeitet, geht der letztere mit seiner weiteren Entfaltung und mit dem Anwachsen der Stadt, welches größere Entfernungen hervorruft, zur Einrichtung des Maschinensystems in seinem eigenen Hause über. Bis auf einzelne, technische Verbesserungen steht dasselbe zu Anfang der sechziger Jahre im größeren Betriebe wie noch heute. 1861 werden Ratschläge zu vermehrter Einführung der Maschine laut, und während nach und nach diese (besonders zu Anfang der siebziger Jahre) befolgt werden, bildet sich ein besonderes Hilfsgewerbe, die Holzbearbeitungsfabrik, in der dem Schreinermeister dieselben maschinellen Hilfsmittel zur Verfügung stehen, wie dem Fabrikanten bei sich selbst. Die fünf Holzbearbeitungsfabriken sind schnell hinter einander entstanden. Sie nehmen ungefähr die gleiche Zahl Pferdekräfte in Anspruch wie die Großbetriebe. Daraus ergiebt sich, wie aus der Statistik der Schreinerei und Möbelfabrikation, das Überwiegen der Großindustrie über das Kleingewerbe; zumal wenn man bedenkt, daß eine Fabrik noch im Begriffe ist, eigene Maschinen aufzustellen, und daß sämtliche hiesige Bauschreinereien, sowie alle verwandten Gewerbe (Billard-, Kistenfabrikation rc.) die Holzbearbeitungsfabriken benutzen, und dieselben noch nach den benachbarten Landstädtchen und -Orten, sowie für die weitere Umgebung arbeiten. Wie viel da noch für das Kleingewerbe übrig bleibt, kann man sich leicht denken.

Wie steht es nun aber mit dem Heilmittel der Kleinmotoren? Albrecht schrieb hierüber[1]:

„Der Schreiner, dem man für eine Kreissäge, eine Bandsäge, eine Holzhobelmaschine die Betriebskraft billig lieferte, würde mit diesen Maschinen in seinem Heim ebenso gut arbeiten können, als er es jetzt in der Möbelfabrik thut, die ihn an sich gezogen hat. Er würde dabei, indem er seine Maschinengruppe auf das mannigfachste zu verwerten hätte, seine Geschicklichkeit erhalten oder wieder gewinnen, welche ihm als Fabrikarbeiter abhanden kommt[2]."

Eine Aufstellung, die mir ein Fachmann anfertigte, kommt zu ganz anderen Resultaten. Nach dem Kataloge der Maschinenfabrik von Krumrein & Katz in Stuttgart sind die Durchschnittspreise der Maschinen folgende:

---

[1] „Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Kleinkraftmaschinen" in Schmollers Jahrbuch XIII, 1889, S. 490.

[2] Daß dies letzte zum mindesten für Mainz gar nicht zutrifft, wird weiter unten (Verhältnisse der Arbeiter) gezeigt.

Maschine	Pferdekräfte	Durchschnittspreis in Mark
Kreissäge	$1^1/_2$	400,—
Bandsäge	$1^1/_2$	650,—
Decoupiersäge . . .	$^1/_4$	250,—
Universalhobelmaschine .	3	1200,—
Kehlmaschine	$1^1/_2$	800,—
Fräsmaschine	$1^1/_2$	400,—
Summa Maschinen 6	$9^1/_4$	3700,—

Dies die Arbeitsmaschinen, die der Meister benötigt, wenn er wirklich mitkommen will. Hierzu müssen noch der Mietpreis des Raumes zu ihrer Aufstellung und die Kosten des Motors gerechnet werden. Man mag letztere noch so billig veranschlagen, so sind dies doch Summen, welche die Kräfte eines Kleinmeisters übersteigen. Nicht in Mainz, wo die Kleinkraftmaschine nirgends in Anwendung ist, sondern in Höchst, dessen Konkurrenz weiter unten noch erwähnt wird, haben verschiedene Schreinermeister Gasmotoren in Betrieb. Einer derselben, allerdings ein Bauschreinermeister mit sechs Gesellen, hatte einen solchen von einer Pferdekraft mit einer Universalmaschine seit drei Jahren im Betrieb und war recht zufrieden damit. Die ganze Einrichtung kostete etwa 3000 Mark (ohne den Mietpreis), der Verbrauch des Gases im Jahre etwa 150 Mark. Aber das Geschäft war Bauschreinerei, und die Universalmaschine ist für die einfacheren Formen derselben bedeutend leichter zu gebrauchen, ebenso wie für die Möbelschreinereien, die nur Betten in Dutzenden von Stücken anfertigen. Für die bessere Gebrauchs- und Luxustischlerei ist sie unzureichend, wie auch die Zeitvergeudung für das beständige Umstellen eine große wäre.

Die ganze Frage besitzt hier jedoch nicht die Bedeutung, die ihr im allgemeinen zugemessen wird, da die Wurzeln der Übermacht des Großbetriebs in der Mainzer Möbelfabrikation auf ganz anderem Boden liegen. Daß die Benutzung der Holzbearbeitungsfabriken dem Schreiner teuerer zu stehen kommt als der Fabrik die Benutzung der eigenen Maschine, ist klar, wenn auch die Berechnung der Stunde auf 1,25 bis 1,50 Mark keine hohe ist. Während in der Fabrik der Arbeiter bald dies, bald jenes hinunter an die Maschine trägt, wie er sich gerade die Ausnutzung derselben überlegt, muß der Kleinmeister zu der Zeit, wenn der Wagen der Holzbearbeitungsfabrik bei ihm vorfährt, das zu bearbeitende Holz mitgeben, wenn er nicht selbst oder sein Lehrjunge den Weg machen wollen. Was sich bei dem Schreinern noch außerdem als Maschinenarbeit ergiebt, muß mit der Hand hergestellt werden, will er nicht bei dem ganzen Werke auf-

gehalten sein. Aber selbst in der Benutzung dieser Hilfsfabriken ist der größere Betrieb dem kleineren überlegen, da die größere Zahl der Bestellungen oder das Arbeiten auf Vorrat (wie im Winter in der Bauschreinerei) die Benutzung zweckmäßiger einzurichten gestattet. Deshalb sind die größeren Bauschreinereien, wie auch eine Billardfabrik bis heute nicht zur Anschaffung eigener Maschinen geschritten. Daß sie es aber nicht gethan, beweist ja wieder, daß die Maschine hier nicht die Rolle spielt, die ihr sonst in dem Kampfe zwischen Großbetrieb und Kleinbetrieb zugewiesen wird.

5. Das Kleingewerbe.

Der zahlenmäßige Beleg für den Rückgang des selbständigen Handwerks und für das Vordringen der Großindustrie ist im dritten Abschnitte gegeben worden. Wie die letztere früh aber langsam ihren Siegeszug angetreten hat, so sind die Verhältnisse, unter deren Drucke heute das Kleingewerbe der Mainzer Möbelindustrie dahinsiecht, nicht von heute und nicht von gestern; in einer langen Reihe von Jahren haben dieselben Faktoren gewirkt, und sie werden so lange weiter spielen, bis für den Kleinbetrieb die engen Grenzen seines Beharrungszustandes erreicht sind.

Die ersten Regungen zur Bekämpfung dieser Mächte sind im Anschluß an die Errichtung des „Gewerbevereins für das Großherzogtum Hessen“ entstanden. Im Jahre 1836 trat letzterer mit dem Zwecke ins Leben, „den vorhandenen Zustand des Gewerbewesens im Großherzogtum zu erforschen, und durch gemeinsames Streben sowohl den Umfang als auch die höhere Ausbildung der inländischen Gewerbe zu befördern.“ 1840 wurde die Bildung von Lokalsektionen von der Regierung genehmigt. Im März war die Mitgliederzahl groß genug, um in Mainz eine solche ins Leben zu rufen. Schon ein Jahr vorher wurden regelmäßige Zusammenkünfte von Gewerbetreibenden gehalten, deren Zweck die Besprechung der verschiedensten, gewerblichen Interessen war. Am Jahrestage der ersten Zusammenkunft legte ein Redner die Bestrebungen der Gesellschaft in kurzen Zügen dar[1]:

> „Was wir feiern, es ist das Jahresgedächtnis der Einkehr industriellen Gemeinsinns, einträchtigen Zusammenwirkens der Theorie und Praxis. Wir freuen uns der Einkehr dieses guten Geistes in unsere Stadt und werden streben, daß er uns nimmer verlasse. Kurz ist die Zeit seines Daseins unter uns, und doch hat er schon Früchte gebracht, die uns seine Bedeutung ahnen lassen.“

[1] „Der Gewerbeverein zu Mainz“, Gedenkschrift zur Vollendung des neuen Vereinshauses, Mainz 1879.

Als eine dieser Früchte entstand nach einigen Monaten die „Mainzer Industriehalle“, die am 25. August 1841 als erste Anstalt dieser Art in Deutschland eröffnet wurde[1]. Die Verhältnisse, die zu ihrer Gründung Anlaß gaben, sind in zwei Aufsätzen[2] und in einem Vortrage[3] geschildert, nach denen dieselben auch hier näher gezeichnet werden sollen, schon deshalb, weil sie fast in allen Punkten zeigen, daß die Frage der Lebensfähigkeit des Kleingewerbes hier heute fast dieselbe ist, wie vor einem halben Jahrhundert.

Nur in einem Punkte haben sich die Anschauungen geändert, in dem Glauben an die wirtschaftliche Kraft des Genossenschaftswesens. 1848, also schon vor Schulze-Delitzsch schreibt Dael, damals Richter in Mainz, vorher Staatsprokuratorsubstitut und Direktor eben dieser Industriehalle[4]:

„Wenn die Association es war, die in dem Zunftwesen des Mittelalters den Gewerbestand in Kraft erhielt, so ist Association auch heute noch das Mittel, welches die Gewerbetreibenden in den Stand setzt, das ihnen gehörende Feld ihrer Thätigkeit zu behaupten und mit Nutzen zu kultivieren. Doch nicht das frühere Innungswesen mit seinen verknöcherten Formen und seiner, die freie Entwicklung der Industrie hemmenden Exklusivität ist das Mittel, dessen sich die Association heut zu Tage zu bedienen hat; ihre Aufgabe ist, wie die Verhältnisse, eine andere geworden, und sie muß in verjüngter, der Gegenwart und ihren Anforderungen angemessener Gestalt ihre Wirksamkeit äußern.“

Als ersten Schritt in dieser Richtung begrüßt er die Bildung von Gewerbevereinen und fährt, nachdem er ihre Aufgabe besprochen, fort:

„Diese schätzenswerten Bestrebungen genügen jedoch nicht, das alte, heute leider illusorisch gewordene Sprichwort, daß das Handwerk einen goldenen Boden habe, wieder (1848!) zur Wahrheit zu machen. Allenthalben im gewerblichen Leben sehen wir Unselbständigkeit, Abhängigkeit, ja Verarmung mehr und mehr um sich greifen. Freilich tragen Mangel an Schule und Fachkenntnissen, leichtsinnige Verheiratung, Trägheit, Neigung zur Liederlichkeit u. s. w. das ihrige dazu bei; allein auch dem geschickten, fleißigen und sparsamen Handwerker will es oft nicht gelingen, sich ein anständiges Auskommen zu verschaffen und nicht selten sehen wir ihn seinem Schicksale unterliegen.“

Im „Gewerbeblatte“ von 1844 wird die Lage des Kleinmeisters, speciell des Schreiners, und wohl hauptsächlich auch auf Mainzer Zuständen fußend, von demselben näher dargelegt:

---

[1] Deshalb unrichtig: Zeidler, „Geschichte des deutschen Genossenschaftswesens der Neuzeit“, Leipzig 1893, S. 19: „Die erste Gewerbehalle entstand 1846 in Speyer.“

[2] Fr. Dael a. a. O. S. 145 ff. und im Monatsblatt des Gewerbevereins für das Großherzogtum Hessen 1844, Nr. 2, S. 25 ff.

[3] Carl Denninger, „Gewerbliche Zustände der Stadt Mainz“, Verhandlungen des Gewerbevereins ꝛc., 1840, S. 88 ff.

[4] Archiv, S. 146 und 147.

„Die gewerbliche Bevölkerung unserer Städte zählt bei vielen wohlhabenden und sogar reichen Mitgliedern auch eine große Menge in Dürftigkeit lebender Meister, die entweder nur wenig Absatz haben, oder, um nur ihr und ihrer Familie Leben zu fristen, genötigt sind, ihre Arbeiten zu geringem, ja häufig nur zu geringem Preis andern Meistern von demselben Gewerbe, oft bloßen Spekulanten zu überlassen, die sie dann weiter absetzen. Viele solcher Meister stehen im förmlichen Dienste jener Leute, arbeiten für sie nach Stückzahl und bekommen das nötige Material dazu geliefert — nach heutiger Bezeichnung also Verlags-System — oder sie stellen sich dieses selbst, arbeiten mit vielen Gesellen und suchen durch die Masse der abgelieferten Produkte zu bestehen. Am zahlreichsten finden sich dergleichen Meister in dem Gewerbe der Schreiner; es giebt deren aber auch viele unter den Tapezierern, Schuhmachern und Buchbindern."

„Betrachten wir die Lage dieser Leute genauer, so ist sie in mehr als einer Beziehung eine traurige. In einer engen, dunkeln, ungesunden Werkstätte, die oft zugleich als Wohnung dient, bei wenig nahrhafter Kost und unter Entbehrungen aller Art, arbeiten solche Meister mit ihren Gesellen vom frühesten Morgen bis in die späte Nacht hinein, wo sie die äußerste Ermattung zur kurzen Ruhe nötigt; ein Tag gleicht dem andern, und der ganze Lohn ihrer rastlosen Thätigkeit, ihres Fleißes, ihrer Geschicklichkeit ist, daß sie so viel gewinnen, um ihr und ihrer Familie Leben zu erhalten. Wie oft müssen sie von denjenigen, für die sie arbeiten, sich die härtesten Bedingungen gefallen lassen! Wollen sie leben, ihren Haushalt bezahlen und sonstige notwendige Bedürfnisse bestreiten, so sind sie genötigt, ihre Erzeugnisse um einen Preis loszuschlagen, wobei sie kaum als Arbeiter bestehen, aber als Meister nichts gewinnen können. Daß bei solchen Verhältnissen diese Leute in keine bessere Lage kommen, daß sie zu keinem, für eigene Rechnung betriebenen Gewerbe gelangen, daß sie vielmehr ihr Leben lang arme, im höchsten Grade abhängige Leute bleiben, läßt sich leicht denken. Wenn nun so die Vergleichung ihrer eigenen, unglücklichen Lage mit der der vom Glücke begünstigten Meister, mit dem von Tag zu Tag sich mehrenden Vermögen derer, für die sie arbeiten, ihr Leben verbittert und sie zur Idee verleitet, sie seien nichts als Maschinen, bestimmt, so lange es angehe, andere zu bereichern, so besteht das eigentliche Traurige ihrer Lage weniger noch in ihrer Armut, als in ihrer Aussichts- und Hoffnungslosigkeit, je sich derselben entwinden zu können. Kein Wunder nach allem diesem, wenn wir sie vor der Zeit bleich und abgemagert, mit untergrabener Gesundheit und zerstörten Körperkräften sehen! Tritt aber nun gar ein Unglücksfall ein, werden Frau oder Kinder, oder der Gewerbsmann selbst krank, ist eine ungewöhnlich große Ausgabe zu bestreiten, fehlt es einmal gänzlich an Erwerb und Verdienst, so müssen solche Meister entweder ihre Erzeugnisse um noch geringere Preise, selbst mit Schaden weggeben, ein oder das andere ihrer oft kaum zu entbehrenden Habe veräußern, oder gegen hohe Prozente versetzen oder sie fallen Wucherern in die Hände, die ihnen, manchmal unter der Maske der Teilnahme oder Freundschaft, bald auch den letzten Heller aussaugen, sie der Armenanstalt, dem Hospitale überliefern und an den Bettelstab bringen."

Dieses traurige Bild, das völlig nach der Gegenwart gemalt zu sein scheint, wird von anderer Seite bestätigt, denn Carl Denninger sagt ähnlich in seinem Vortrage[1]:

[1] A. a. O. S. 90.

„Mein zweites Bild, bei weitem von kleinerem Umfang wie das erste (das Lehrlingswesen betr.), zeigt von einem regsamen Leben; es zeigt von einem Geist, der aufwärts will, der aber aller Anstrengung ungeachtet nicht aufwärts kann, weil das Gewicht der Inkonvenienzen allzuschwer auf ihm lastet. Es wird im allgemeinen behauptet, daß die Industrie in Mainz auf einer höheren Stufe sich befinde, als in einer der Nachbarstädte und daß die Intelligenz der Gewerbetreibenden den Grund zu einer Wohlhabenheit gelegt habe, die sich anderswo nicht leicht in dem nämlichen Grade antreffen lasse.

Wenn ich als Mainzer mich jedes Urteils über ersteren Punkt enthalten muß, so kann ich in Bezug auf den zweiten mit desto größerer Sicherheit behaupten, daß derselbe nicht ganz richtig ist. Ebenso wenig, wie schöne Kleider reiche Leute machen, ebenso wenig vermögen Industrie-Ausstellungen oder schön dekorierte Läden zu beweisen, daß die Verfertiger oder die Besitzer sich im Wohlstande befinden. Der Geist unserer Zeit erfordert aber, daß alles mit einem gewissen Glanz auftrete und durch den Schein besteche. Selbst die größeren Verdienste gehen unter, wenn sie es nicht verstehen, durch äußere Mittel sich geltend zu machen. Hierauf gründet sich das drückende Verhältnis jener Handwerker, die voll Fleiß und Talent, aber mittellos, ihren ganzen Erwerb auf die Miete eines gut gelegenen Verkaufsgewölbes verwenden, die sich, um die hierdurch entstehenden Kosten zu erschwingen, mit schlechter Nahrung, mit engen und dunklen Werkstätten, und mit ungesunden Wohnungen behelfen müssen, die es aber, aller dieser Opfer ungeachtet, nicht vermögen, einer von Tag zu Tag wachsenden Konkurrenz zu begegnen, welche ihnen in jenen fabrikartigen Etablissements entgegentritt, die, mit bedeutenden Mitteln unterstützt, und durch Verkehr mit dem Ausland erleichtert, ihre Erzeugnisse unter bekannten Firmen auszubieten und abzusetzen imstande sind. Wenn man diese Umstände erwägt, so ist es erklärlich, warum man jetzt so häufig früher selbständige und wohlstehende Bürger in die Kategorie armer, durchaus abhängiger Tagarbeiter herabgesunken sieht."

Mit dieser traurigen Lage des Kleingewerbes bekannt, suchten Philanthropen, soweit es in ihren Kräften stand, Abhilfe in der Gründung der „Industriehalle". Die speciellen Ursachen für die Errichtung einer Magazingenossenschaft teilt Dael mit[1]:

„Zwei Umstände sind es aber namentlich, welche auf die Verhältnisse jener Gewerbsleute nachteilig einwirken und den Grund ihrer fortwährend gedrückten Lage bilden: Mangel an Gelegenheit zu vorteilhaftem Absatze und Nichtbesitz der benötigten Geldmittel. Während nämlich viele Fabrikanten und Meister durch Reisen, Niederlagen, Läden u. dergl. ihren Namen im In- und Auslande berühmt machen und sich dadurch bedeutenden Absatz verschaffen, finden andere Meister dagegen, weil sie keinen Ruf, keine Läden, keine Aushängekasten haben, weil man sie manchmal selbst in ihrem Wohnorte nicht einmal dem Namen nach kennt, keine Käufer für ihre oft eben so gut gefertigte Arbeit und sehen sich genötigt, sie an andere Meister, Fabrikanten u. s. w. wegzugeben, die nun den Gewerbsgewinn, welchen jene durch gute Gelegenheit zum Absatz hätten machen können, durch Weiterverkauf für sich beziehen. Soll darum diesem Übelstande

[1] Gewerbeblatt a. a. O. S. 27.

gesteuert, so muß dafür gesorgt werden, daß die fraglichen kleinen Meister ihre Erzeugnisse schnell und besser als in der bisherigen Weise verkaufen können. Ebenso muß es aber auch denselben möglich gemacht werden, sich in Not und unvorhergesehenen Fällen zum Ankauf von Materialien u. dergl. gegen mäßige Zinsen die erforderlichen Geldmittel zu verschaffen. Diese beiden Zwecke zugleich zu erfüllen, und so die angegebenen Quellen des Übels zu verstopfen, wurde von der Lokalsektion zu Mainz, wo die geschilderten Verhältnisse ebenfalls bestanden und Abhilfe erheischten, eine besondere Anstalt unter dem Namen „Allgemeine Mainzer Industriehalle“ ins Leben gerufen.“

Großartig gedacht, fand die Gewerbehalle nach Schluß der Listen nur 65 Interessenten; ein Ausstellungslokal wurde vom Stadtvorstande unentgeltlich überlassen, die Kosten zu seiner Herrichtung durch unverzinsliche Aktien von Privatpersonen aufgebracht; zur Ausstellung und zum Verkauf wurden die in Mainz gefertigten Erzeugnisse eines jeden Gewerbes, welches sich mit Verarbeitung von Materialien beschäftigt — Lebensmittel und Getränke ausgenommen — zugelassen; ihre Aufnahme erfolgte nach einer Expertise seitens der Meister des betreffenden Faches, Geldvorschüsse wurden bis zur Hälfte ihres Wertes gegen mäßige Zinsen auf die eingelieferten Artikel gemacht; bare Zahlung wurde verlangt; Leitung und Aufsicht lagen in den Händen einer Kommission, die sie namens des Mainzer Gewerbevereins verwaltete. Angestellte waren 1 Geschäftsführer, 1 Aufseher und 1 Diener. Die Gebühren betrugen bei Gegenständen bis zu 5 Gulden $7\,^1/_2\,\%$, bei solchen höheren Wertes 5 %. Ebenfalls in der Höhe von 5 % waren die Zinsen des Vorschusses. Von ersteren wurden die laufenden Ausgaben bestritten; letztere dienten zur Abtragung der Anlehen, welche zu höchstens 3 % aufgenommen wurden. Dies die einfache Basis, auf der begonnen wurde. Gleich im Anfange überwog das Element der Schreiner, ein Beweis, wie sehr man mit der Gründung gerade die Kleinmeister dieses Gewerbes unterstützte. Schreibt doch Dael 1844[1]:

„Wenn man bedenkt, daß Mainz durch seine vorzüglichen Leistungen in mehreren Zweigen der Industrie, namentlich in denen des Schreiners und Tapezierers sich einen ausgebreiteten Ruf erworben hat, so möchte wohl nicht zu bezweifeln sein, daß der Gewerbestand im allgemeinen an Schnelligkeit, Größe und Nutzen des Absatzes in der fraglichen Anstalt gewinnt.“

Die Teilnahme war im Anfange lebhaft; von der Eröffnung bis zum Schlusse des Jahres 1843 hatten 41 Schreiner (fast $^1/_8$ aller Meister), 16 Tapezierer, 11 Spengler und Lampenverfertiger, 8 Dreher, 7 Buchbinder, 6 Kamm- und Bürstenmacher, ebensoviele Sattler, Messerschmiede u. s. w. ausgestellt. Die Gesamtzahl war im Februar 1844 schon auf

[1] Gewerbeblatt a. a. O. S. 30 und 31.

100 gestiegen. Wie unter den Beteiligten die Schreiner, so überwogen auch unter den zum Verkaufe gelangten Gegenständen die Möbel. Unser Gewährsmann zählt bis zum genannten Zeitpunkte nicht weniger als 213 Nachttische, 198 große Bettstellen, 145 Nähtische u. s. w., in Summa 1637 Stücke Möbel und 69 Kanapees mit Stühlen, sowie 97 Dutzend Stühle auf. Ansehnliche Ziffern für die mäßige Zahl der Aussteller!

Die Vorschußkasse, welche erst später in Wirksamkeit trat, lieh im ersten halben Jahre 34 größere und kleinere Summen aus. Die Verkaufspreise stiegen die ersten Jahre, um dann um durchschnittlich 28000 Mark zu schwanken. Die Teuerung und der Niedergang des Geschäftslebens 1846, 1847 und 1848 bewirkten eine Häufung des Vorrats, während die geliehenen Gelder zurückgezogen wurden; so beschloß man 1848 eine Trennung der Halle vom Gewerbeverein, um letzteren nicht durch fortwährende Geldopfer zu gefährden[1].

Nach den neuen Statuten traten an Stelle der vom Gewerbeverein delegirten Kommission 6 Bürger, die keine Aussteller sein durften. Von 1849 bis zur Umwandlung der Statuten im Jahre 1863 konnte die Halle nicht zur Ruhe kommen. Mangelhafter Absatz erregte Unzufriedenheit, und während die Großindustrie rüstig sich weiter entwickelte, feindete man die Männer an, die sich selbstlos dem Wohle des Kleingewerbes gewidmet hatten. Die Folge war ihr Rücktritt von der Verwaltung, um das Feld den Ausstellern selbst zu überlassen. Die Geschäftsführung hatte von 1848 bis 1863 nicht weniger als sechsmal gewechselt.

Nach 22jährigem Bestehen endet also die Verwaltung von Philanthropen; an ihre Stelle treten die Interessenten selbst. Abgesehen von persönlichen Verhältnissen mußte diese Entwicklung durch den Lauf der Dinge als geboten erscheinen. Die Halle war zu einer Zeit gegründet, da sich die Folgen der Gewerbefreiheit fühlbar machten. Die Großindustrie regte zum erstenmal ihre Schwingen, und man konnte noch glauben, daß uneigennützige Arbeit Dritter helfend eingreifen könnte. Inzwischen wuchs die Macht des Großkapitals; die vervollkommneten Transportmittel gestatteten weiteren Absatz im Inlande, verstärkten den Export nach fernen Ländern und kräftigten hierdurch wiederum den Großbetrieb in seinem Kampfe gegen den Kleinmeister. Jetzt bedurfte es der Rücksichtslosigkeit der Interessenten, um die Konkurrenz abzuwehren.

---

[1] Diese wie die weiteren Angaben nach dem freundlichst überlassenen Manuskripte der zum 50jährigen Jubiläum der Halle gehaltenen Rede des Direktors der Mainzer Volksbank, Herrn Bömper.

Mühsam fristete in den folgenden Jahren die Halle ihr Dasein; der Mangel der unerläßlichen, kaufmännischen Bildung machte sich bald geltend, sodaß dreimal Sachverständige wegen Mißständen der Verwaltung in Anspruch genommen werden mußten. Und nun erfolgte ein Schritt, der nur eine Konsequenz des ersten war: Die allgemeine Verkaufshalle wurde 1865 auf die Möbelindustrie beschränkt, und gleichzeitig die Statuten nach Schulze-Delitzschem System revidiert. Denn traten Interessenten an die Spitze, so war es klar, daß auf die Dauer die Interessen nur eines Gewerbes gewahrt werden konnten, desjenigen, das von Anfang an bei weitem überwog, der Möbelindustrie. Schreiner und Tapezierer blieben die alleinigen Aussteller. Die Jahre 1866 und 1870 wirkten auch hier störend, während sich in den Gründerjahren die Verkaufssumme wieder hob. Im Verlaufe des folgenden Jahrzehnts ist die Halle wie das ganze Gewerbe den Schwankungen der Konjunktur unterworfen, die 1878 dahin führten, daß man zur Erhöhung der Mitgliederbeiträge und der Ausstellungsgebühren schreiten, den erwachsenen Verlust auf die Mitglieder ausschlagen und zur Erhebung bringen mußte. Es ist der erste Schritt zur aristokratischen Gestaltung des Unternehmens. Schon im vorhergehenden Jahre war ein Antrag auf Kauf eines Hauses eingelaufen, da die Stadt die von ihr überlassenen Räume bald selbst benötigte. Verschiedenemal abgelehnt, wurde derselbe schließlich weiter verfolgt. Die Industriehalle erhielt 1882 die Rechte einer juristischen Person, was eine Änderung der Statuten nötig machte; ein Neubau wurde dadurch ermöglicht, daß die Stadt sich mit ihrer Forderung für Grund und Boden hinter diejenigen des Baumeisters und anderer Kapitalisten stellte, und daß durch die städtische Sparkasse eine große Summe auf erste Hypothek dargeliehen wurde. 1884 wurde das neue Haus bezogen, statt der eng begrenzten alten Räume nun ein stolzer Neubau mit kompletten Musterzimmern, gegenwärtig 60—70. Ein zweiter Geschäftsführer und ein Zeichner wurden angenommen, die Verkaufssumme stieg stark. „Der Streit um den alten Wohnsitz und die damit verbundenen Zeitungsberichte hatten das Interesse für die Industriehalle in weiten Kreisen wachgerufen." Von 1887 ab fehlen die jährlichen Mitteilungen, die früher in den Handelskammerberichten gegeben wurden.

Dies die äußere Geschichte des Instituts. Kurz nach seiner Gründung liefen von allen Seiten Anfragen über Statuten und Geschäftsgang ein. Erst hütete man diese Dinge wie ein Geheimnis und schlug ihre Mitteilung ab, wie nach Speyer und Bonn. Doch bald sah man die Unmöglichkeit dieses Vorgehens ein und gab den Magistraten von Kassel und Trier, Augsburg, München und Stuttgart Auskunft. Ebenso entstanden nach Mainzer

Vorbild Gewerbehallen in Mannheim und in Köln, Frankfurt und Wiesbaden und im engeren Vaterlande in Worms, Gießen und Bensheim.

In der That war im Anfange Grund genug dafür vorhanden, sich nach dem Beispiele von Mainz zu richten; denn daß die Industriehalle in der ersten Zeit ihres Bestehens eine Stütze für das Kleingewerbe gewesen ist, steht außer Zweifel. Daß sie es schon jahrelang nicht mehr ist, und daß sie nur wenigen größeren Meistern, die auch ohne sie bestehen könnten, ein etwas höheres Einkommen sichert, daran sind nicht Geschäftsführung und Konjunktur, nicht irgendwelche Minderwertigkeit der aus Kleinbetrieben hervorgegangenen Möbel schuld, das liegt in der allgemeinen Entwicklung des Gewerbes.

1847 heißt es im Monatsblatte des Gewerbevereins für das Großherzogtum Hessen [1]:

> „Das Beispiel der bestehenden Gewerbshallen hat bis jetzt gezeigt, daß Möbel aller Art der gangbarste Artikel darin sind. Nun sind Möbel allerdings ein Artikel, der oft schnell verlangt wird, aber nicht schnell verfertigt werden kann, ein Artikel ferner, von welchem ein Meister nicht wohl großen Vorrat halten kann, weil dazu große Fonds erforderlich wären, bei dem also eine Vereinigung der Meister zu einem gemeinschaftlichen Verkaufsmagazin besonders gut angebracht ist."

Der erste Grund ist heute nicht mehr so wahr wie damals, der zweite hat sich speciell für Mainz, die Stadt der Kunsttischlerei, noch so gesteigert, daß selbst Vorschüsse in der Höhe der Hälfte des Wertes der Möbel nicht mehr hinreichen, um den Kleinmeister konkurrenzfähig zu erhalten.

Schneller kann allerdings heute mit der Hand wohl auch nicht gearbeitet werden, als vor 50 Jahren. Auch die Maschine steht in Mainz Großbetrieb und Kleinbetrieb zur Verfügung. Aber hier haben die Möbelhandlung und die Konkurrenz des Landes und der Landstädtchen umwälzend eingegriffen, indem sie für größeren stetigen Vorrat für das geringere Publikum sorgten.

Möbelhandlungen bestehen in Mainz schon lange, und das Einschreiten gegen sie ist eine stete Rubrik im Wunschzettel der Meister. Über „Krämpler" und „Entrepreneure" wird schon kurz nach Aufhebung der Zunft geklagt, und diese Klagen hören während des ganzen Jahrhunderts nicht auf: 1840 finden wir z. B. 7 bedeutende Luxus- und Hausmöbelhandlungen erwähnt; ihr Kundenkreis war aber derselbe wie der der Fabrik. Die Leute, die für sie arbeiteten, waren einheimische Schreinermeister, und um

[1] S. 177 ff. Dr. Ammermüller, Über Gewerbs- oder Verkaufshallen". (Abgedruckt aus Rieckes Wochenblatt, Nr. 1, 1847).

sie aus diesem Abhängigkeitsverhältnisse zu befreien, wurde gerade die Industriehalle gegründet, der sie dann einfache Gebrauchsmöbel lieferten. Eine kleine Zahl solcher Handlungen besteht heute noch, wenn auch in der Qualität der Kunden gesunken. Dagegen ist ein anderer Typus der Möbelhandlung aufgekommen, dessen Spitze das Abzahlungsgeschäft ist. Was sie so gefährlich für das Kleingewerbe gemacht hat, ist der Umstand, daß sie billige Ware, früher aus Berlin, nunmehr meist aus den größeren Landstädten, wie Höchst oder Neu-Isenburg, bezieht, wo dieselbe dutzendweise in den Fabriken hergestellt wird, oder von wo der „Agent" die im landstädtischen Handwerk angefertigte Ware ihnen liefert, oder aus Dörfern, wo Lebensanspruch und Lebensunterhalt ebenso gering sind wie der Verdienst. Von diesen Geschäften werden neben wenigen, besseren Sachen komplette Einrichtungen zu 200, 185 oder gar 150 Mark mit schreiender Reklame angeboten.

In jenen Landstädten hat man, wie auch in den Fabriken Stuttgarts und Berlins, welche die gewöhnlichen Sachen herstellen, sowohl die Vorteile der Arbeitszerlegung ganz anders ausgenutzt als auch der Maschine hier eine größere Rolle zugewiesen. Entweder wird auf Vorrat gearbeitet, oder es werden Dutzende von Stücken gleicher Art für diese und jene Handlung zusammen fabriziert. Die Maschinen sind selbstverständlich dieselben wie in Mainz, aber hier verfertigen sie, was irgend möglich; die Billigkeit ist Haupt-, die Schönheit Nebensache. Sind sie einmal eingestellt, so brauchen alle Verhältnisse nicht so und so oft geändert zu werden. Speciell in Höchst wird nur die wichtigste Einrichtung, die Schlafzimmereinrichtung, fabriziert, in manchen Fabriken sogar nur Bettladen. In Neu-Isenburg kommen zu dem letzteren Artikel noch Kleider- und Küchenschränke hinzu, fast nur in dem billigen Tannenholz. Hier läßt sich der Fabrikant den Rohstoff schon vom Großhändler ohne Abschnitte (d. h. so, daß keine Abfälle entstehen) schicken, da er ja seine gewöhnlichen Maße kennt. Und oben in der Werkstatt schneidet der eine Arbeiter zu, der zweite fourniert, der dritte baut zusammen, der vierte putzt ab, der fünfte schleift und poliert. Die vollständige Arbeitszerlegung an demselben Stücke ist durchgeführt. Daß der Einzelne eine größere Geschicklichkeit hierdurch erlangt, und daß er sehr rasch arbeiten kann, wenn er etwa ½ Dutzend Nachttische vor sich stehen hat, an welchen er der Reihenfolge nach Stück für Stück dieselbe Manipulation vorzunehmen hat, sodaß sie alle gleichzeitig wachsen, ist klar und bei anderen Gewerben schon oft beschrieben worden. Hier allerdings wird der Arbeiter Teilarbeiter und hört auf, Schreiner überhaupt zu sein; hier ist er nur Bettladen- oder Waschkommodenschreiner. Specialisation und

Arbeitszerlegung reichen sich die Hand; hier liegen deshalb auch schon Versuche mit Kleinkraftmaschinen vor. Daß diese Schreiner nicht Stücke liefern können, wie sie in Mainz fabriziert werden, mußten die hiesigen Fabrikanten erfahren, als sie sich anläßlich eines Streiks Arbeiter von dort kommen ließen.

Neu-Isenburg hatte 1840 1755 Einwohner, 1860 2411, 1870 3034, 1885 4422 und heute etwa 6000. Die dortige Bürgermeisterei teilte mir auf Anfrage freundlichst mit:

„Soviel wir uns erinnern, waren in den Jahren 1840/50 drei Schreinermeister mit 5 oder 6 Gesellen vorhanden. Von 1850—60 kamen drei weitere Meister dazu, die ungefähr 15 Gesellen beschäftigten. 1860/70 waren es ungefähr zehn Meister mit 50 bis 60 Gesellen; von da ab steigerten sich die Meister auf 23, wovon zwei Schreinereien mit Dampfbetrieb eingerichtet wurden, und die Zahl der Gesellen mit einigen Taglöhnern auf 206, die der Lehrlinge auf 23."

Nur 1 Betrieb ist Alleinbetrieb; 7 halten 1—5, 6 6—10, 5 11—15 und 4 mehr als 15 Hilfskräfte (zwei 17, einer 25 und einer 39). Die Arbeitszeit ist länger (von morgens 7 bis abends 7), der Lohn geringer (früher 12—14, jetzt 15—18 Mark) als in der Mittelstadt (vgl. Abschnitt 6), Thatsachen, die ja auch mit den geringeren Anforderungen an die Arbeiter übereinstimmen.

Ungefähr die gleichen Verhältnisse finden sich in Höchst (ca. 7000 Einwohner). Auch hier geht der Aufschwung der Schreinereien etwa 20 Jahre zurück, ebensoweit als sich die Möbelhandlung schärfer und in ihrem Charakter verändert in Mainz bemerkbar machte. Auch hier ungefähr dieselbe Arbeitszeit, derselbe Arbeitslohn, dieselben Betriebe: einer ohne Gehilfen, 12 mit 1—5, 8 mit 6—10, 2 mit 11—15, 4 mit mehr als 15; von den letzteren eine Fabrik mit 18, eine mit 23 und 2 mit 40 Arbeitern.

Den noch halbländlichen Verhältnissen entsprechend, sind an diesen Orten Bau- und Möbeltischlerei in den kleineren Werkstätten noch nicht getrennt, und wie in Mainz früher die Möbelhandlung den einheimischen Meister verlegte, so haben auch jetzt in Höchst und Neu-Isenburg sich „Agenten" eingeschoben, die sich „Möbelfabrikanten" nennen, während sie beim Schreiner die Stücke aufkaufen oder bestellen und den kaufmännischen Vertrieb in die Umgegend und die weitere Ferne an auswärtige Händler besorgen. Denn das Absatzgebiet bildet selbstverständlich nicht der Mainzer Markt allein; nach allen möglichen Städten Süd- und Mitteldeutschlands, auch nach Norden hin, wird verkauft, während sich der Export der billigen Ware nach dem Auslande nicht lohnt. Aber in Mainz hat sich diese Konkurrenz als

besonders drückend erwiesen, einesteils wegen der Nähe jener Orte, andernteils, weil diese Erzeugnisse in der Stadt selbst und an vielen anderen Plätzen als „Mainzer Möbel“ in den Handel kommen, den Markt überschwemmen und so den alten, wohlverdienten Ruf der rheinischen Stadt schädigen — ein gutes Beispiel für den „unlauteren Wettbewerb“.

Dem Meister dieser Landstädte, der an den Verleger seine Ware absetzt, ist der Schreiner des Dorfes verwandt, der etwas Feld und zwei Ziegen besitzt, allein, mit zeitweiser Hilfe seiner Frau, selten mit einem billig gelohnten Gesellen, den er in Kost und Logis hält, seine Möbel zusammenleimt und sie dann rauh (noch weiß) gemeinschaftlich mit seinen Genossen per Axe in die Stadt bringt. Eine „Fabrik“ hat es sich hier zur Specialität gemacht, diese Ware aus der näheren und ferneren Umgebung aufzukaufen und in ihren eigenen Räumen fertig machen zu lassen. Diese Produktionsweise ist in keinem Dorfe so weit verbreitet, daß von einem für die Gegend charakteristischen Verlagssysteme gesprochen werden könnte; aber wenn in einem Dorfe mit 800 Einwohnern nur 7 solcher Schreiner wohnen, in einem andern eine ähnliche Zahl u. s. w., so genügt das bei den zahlreichen Dörfern des Regierungsbezirkes Wiesbaden, des sogenannten „blauen Ländchens“, um ihrem Wettbewerb seine erhebliche Bedeutung zu sichern.

Gemäß dieser Entwicklung, nach welcher der geringere Käufer billige Einzelstücke sowie Einrichtungen vorrätig in der Handlung findet, hat sich die „Mainzer Industriehalle“ umgebildet. War früher in den beschränkteren, alten Räumen das einfachere Gebrauchsmöbel vorherrschend, sodaß die „Industriehalle“ auf keiner der oben erwähnten Ausstellungen als Vertreterin feinerer Gebrauchs- und Luxusmöbel hervortreten konnte, so ist ihr Streben jetzt auf die Konkurrenz mit den Fabriken gerichtet. Konnte man im Anfange ihres Bestehens einzelne Stücke kaufen, so ist dies natürlich jetzt auch noch möglich, aber das „Musterzimmer“, das ganz von einer und derselben Hand gefertigt sein muß, ist die Regel und das Ziel. Da kann ein Kleinmeister nicht mehr mit, da sind die Vorteile, die in halbem Vorschusse und geringeren Spesen bestehen, zu gering, gegenüber dem Risiko, dem er sich aussetzt; da ist er noch in zu vielen, anderen Punkten dem Großbetriebe gegenüber im Nachteile, als daß dieser eine ihn konkurrenzfähig machen könnte. Wer fünf Zimmereinrichtungen ausgestellt hat, verkauft natürlich mehr, als der, welcher nur eine geliefert hat. Mißmutig zieht sich der Kleinmeister zurück; das Kapital spielt auch in der Genossenschaft seine Rolle.

Diese Entwicklung hat sich auch äußerlich dokumentiert. Als man die Halle gründete, hoffte man mit 4, höchstens 5 % Gebühren auszukommen,

und mit letzterem Satze, sowie 5 % Zinsen für Vorschüsse trat sie auch ins Leben. 1878 mußten, wie erwähnt, die Mitgliederbeiträge und die Ausstellungsgebühren erhöht werden. Die Satzungen vom 3. Juli 1882 sprechen von Eintrittsgeld, jährlichem Beitrag, Provision und Spareinlage. Das erste beträgt 12 Mark, der Mitgliederbeitrag dieselbe Summe (in monatlichen Raten zahlbar) und die auf die Verkaufserlöse zu entrichtende Provision ist bis auf weiteres auf 10 % festgesetzt. Von letzteren wurden allerdings 3 % als Hauskaufanteile gutgeschrieben und tragen von dem Bezug des Hauses an 4 % jährlich Zinsen; dagegen ist auch der Zinsfuß für Vorschüsse auf 6 % gestiegen, alles bei der allgemeinen Tendenz zum Sinken desselben. Die Spareinlage in Höhe von wöchentlich 1 Mark ist bis auf weiteres in eine besondere Kasse zu zahlen. Die derart angesammelten Beiträge werden nicht verzinst, bis ein Haus gekauft und bezogen ist (was 1884 geschah).

Der Nachtrag zu diesen Satzungen vom 27. Dezember 1883 ließ die Provision der Verkaufssumme für Mitglieder, welche bis zum 1. Januar 1884 aufgenommen sind, auf ihrer Höhe, setzte sie dagegen für später Eintretende, um ein rascheres Ansammeln ihrer Guthaben zu bewirken, auf 12 % fest, von denen allerdings wieder 2 % unverzinslich auf ein besonderes Konto gutgebracht werden, bis das Guthaben mit den wöchentlich zu zahlenden Spareinlagen zusammen 500 Mark beträgt; von da ab soll die Provision nur noch 10 % betragen. Hat das Gesamtguthaben eines Mitgliedes 500 Mark erreicht, so erhält es einen zu 4 % verzinslichen Schuldschein ausgeliefert. Die Rückzahlung dieser Schuldscheine beginnt nach Eintragung der Restschuld an den Baumeister und der Bauplatzschuld an die Stadt Mainz.

In diesen finanziellen Bedingungen für die Mitglieder ist seitdem nichts wesentliches geändert worden. Wir haben sie hier ausführlicher wiedergegeben, um zu zeigen, daß es für den Kleinmeister unmöglich war, auf diesem Wege mitzukommen. Man kann einwenden, daß das in speciellen Verwaltungshandlungen gelegen habe, wie in dem Schritte zur Erbauung von Prachträumen, wie sie keine hiesige Fabrik besitzt. Gewiß, man kann sich in dem Maße vergriffen haben; der Grundzug, der in der Entwicklung der Mainzer Möbelindustrie liegt, bleibt aber bestehen. Entweder blieb man einfach und bescheiden, sodaß der Kleinmeister mitthun konnte, dann wäre die „Industriehalle“ über kurz oder lang von der billigen Konkurrenz der „Möbelhandlung“ totgeschlagen worden, oder man that den Schritt zur dauernden Ausstellung feinerer Gebrauchs- und Luxusmöbel, und als Opfer mußte der Kleinmeister preisgegeben werden.

Die Aussichten der „Industriehalle“, nachdem sie auf diesen Boden

getreten, zu beleuchten, liegt außerhalb unserer Aufgabe; nur ein Punkt sei noch berührt. Die frühere Öffentlichkeit, die der Freude an den Erfolgen in der Unterstützung des Kleingewerbes entsprang, ist seit 1886 verschwunden. An Stelle einer öffentlichen Anstalt zur Stütze des Kleingewerbes, die ihre Verhältnisse jedermann offen legte, ist ein Geschäft getreten, das im Konkurrenzkampfe seine Geschäftsergebnisse wie jeder Privatmann verheimlicht. Dies prägt sich auch in der Mitgliederzahl aus. Dieselbe hatte in den 70er Jahren ständig zwischen 60 und 70 betragen; 1880 wurde sie auf 66 angegeben. Weiterhin fehlen, wie erwähnt, die Zahlen. Nach einer namentlichen Zusammenstellung, die mir von anderer Seite zukam, und die anzuzweifeln kein Grund vorliegt, ist diese Zahl für die Gegenwart 35. Hiervon sind wirkliche Kleinmeister des Schreinerhandwerks nur 12, den Rest bilden größere Betriebe der Bau- und Möbelschreinerei, 10 Tapezierer, je 1 Vergolder, Dreher- und Schlossermeister, 1 Stuhlfabrik, 1 Glas- und Porzellanwarenhandlung, 1 Buch- und Kunsthandlung sowie eine Fabrik für Beleuchtungsgegenstände.

Bezeichnend ist auch eine Statutenänderung vom 10. März 1887. Dieselbe bezieht sich auf die Festsetzung der Provision und bestimmt, daß die Mitglieder bei der Lieferung den Nettopreis anzugeben haben, der mindestens 10 % billiger sein muß, als der Preis, um welchen derselbe Gegenstand von demselben Lieferanten im Hause verkauft wird, um die „Provisionssätze, welche zur Deckung der Handlungsunkosten und sonstiger Spesen von den Mitgliedern und Lieferanten der Industriehalle aufgebracht werden müssen, nicht jedem sichtbar zu machen und dadurch zu verhindern, daß einer übel wollenden Konkurrenz durch die Halle selbst die Mittel zur Erreichung ihres Zweckes geliefert werden."

Daß die Halle trotz ihres veränderten Charakters sich nicht auf der Höhe der Fabrikanten halten kann, lehrt die Erfahrung. Die großen Aufträge, wie sie bei Privatfirmen zur Ausstattung von Schlössern, Dampfern, öffentlichen Gebäuden einlaufen, machen die Firma bekannt und locken auch das Privatpublikum an. Dagegen kann die Halle nicht aufkommen; sie ist nur Verkaufsstelle, und zu diesen Aufträgen fehlt ihren Mitgliedern so gut wie jede Voraussetzung. Ihre Geschäftsführung ist naturgemäß schwerfälliger als die einer Privatunternehmung; Neid und Kleinlichkeit treiben fortwährend ihr Spiel, und eine Partei der Unzufriedenen hat stets zu nörgeln.

Die Frage, ob die Industriehalle noch eine Stütze für das Kleingewerbe sei, wurde 1891 anläßlich ihres 50jährigen Jubiläums von socialdemokratischer Seite angeschnitten. Der Herr Provinzialdirektor hatte in

beredten Worten — wie das bei Jubiläen so geht — die Halle als Schutz der Kleinmeister gegen das Großkapital gepriesen, ein Kampf, aus dem sie siegreich hervorgegangen sei. Demgegenüber schrieb die „Mainzer Volkszeitung“ unter dem 9. September genannten Jahres:

„Die Mainzer Industriehalle aber als ein Institut zu bezeichnen, welches dem Kleinmeister eine Stütze im wirtschaftlichen Kampfe verleiht, ist mehr als naiv. Erstens ist nur ein Bruchteil der hiesigen Schreinermeister Mitglied der Halle, und wen man nicht aufnehmen will, dem sind die Thore dieser „Schutzwehr“ einfach verschlossen.

In der Halle selbst aber spielen die kleinen schutzbedürftigen Schreinermeister gar keine Rolle; die erste Geige spielen die Herren x, y, und ähnliche Fabrikanten und Großmeister, und wie schon des öfteren von glaubwürdiger Seite versichert wurde, herrscht unter den wirklich kleinen Meistern, die Mitglieder der Halle sind, große Unzufriedenheit, denn ihre wirtschaftliche „Besserstellung“ durch ihre Mitgliedschaft hat dieselben noch in keine andere Lage versetzt, als wie die ihrer Geschäftskollegen, die diesem Institut nicht angehören. Die unvorteilhafte Produktion der Kleinmeister wird durch diese Mitgliedschaft nicht aufgehoben und nach Abzug der Spesen auch kein höherer Preis erzielt, als andere erreichen. Trotz des Rufes, den die Industriehalle, und zwar mit Recht, genießt, ist die wirtschaftliche Lage der kleinen Meister um kein Haar gebessert. Dagegen geben wir gerne zu, daß durch die Halle eine Anzahl Personen in angenehmer Stellung sind, und daß einige Fabrikanten, die dort Mitglieder sind, gute Geschäfte dadurch machen.“

Eine Erwiderung hierauf erfolgte unseres Wissens nicht. Allzuviel wäre auch nicht dagegen einzuwenden gewesen.

Wir haben uns so lange bei der „Industriehalle“ aufgehalten, einmal weil ihre Entwicklung zugleich die Entwicklung des ganzen Gewerbes kennzeichnet, zum zweiten, weil bei Schilderung ihrer Lage schon eine Frage erörtert werden konnte, die den Kleinmeister überhaupt betraf, die Konkurrenz von Landstadt und Dorf. Wenn aber heute nur noch ein kleiner Teil der Schreinermeister Mitglied der Halle ist, wie steht es dann mit den zwei Thatsachen, die 1841 zu ihrer Gründung führten, mit dem Mangel an Gelegenheit zu „vorteilhaftem Absatze und Nichtbesitz der benötigten Geldmittel?“ Sie sind heute ebensowenig wegzuleugnen, wie damals; nur auf die Hilfe, auf die man vor 50 Jahren vertraute, kann man heute nicht mehr bauen, und dessen ist man sich im Kreise der Kleinmeister auch bewußt.

Die erste Bedingung der Arbeit auf Vorrat oder nach größerer Bestellung, den Laden oder Lagerraum, kann man kaum bei einem der hiesigen Meister antreffen. In einen Nebenraum der Werkstatt, wohin er den Kunden führt und wo er seine Geschäfte erledigt, stehen hie und da eine Waschkommode, 2 Bettladen, ein Tisch oder etwas ähnliches, nicht hierfür ge-

arbeitet, sondern zurückgeblieben, wie es gerade die Umstände fügten, daß man sie behalten mußte, oder in der stillen Zeit angefertigt, um einen guten Arbeiter nicht verlieren zu müssen. Von den 3 Großmeistern, die mehr als 10 Arbeiter beschäftigen, produziert der eine fast ausschließlich Möbel für ein Dekorationsgeschäft, das selbst keine Schreinerwerkstatt hat, der zweite ist Mitglied der Halle, setzt aber auch direkt an Kunden ab, und der dritte arbeitet für eine große Möbelfabrik und eine Schiffswerft. Sie gleichen schon eher dem Typus der kleinen Möbelfabrik ohne eigene Maschinen, als dem des Handwerks. Die Zeit, in der früher jeder seinen Hausschreiner hatte, ist vorbei. Bei jeder Verlobung tritt das reinste Submissionswesen in Kraft, und Empfehlungskarten und Besuche regnen ins Haus.

Die auf 14 geschätzten Meister mit über 5 und die auf 38 geschätzten mit weniger als 5 Hilfskräften (worunter häufig 2 Lehrlinge) befinden sich ungefähr in der nämlichen wirtschaftlichen Lage. 11 von ihnen gehören der Halle an und arbeiten hierhin auf Vorrat, soweit es ihre finanziellen Kräfte erlauben, haben ihre Privatkunden ausschließlich in der Stadt, soweit ihre persönlichen Empfehlungen und Beziehungen reichen. Eine Bestellung einer ganzen Zimmereinrichtung ist hier ein Lichtblick, gewöhnlich wird nur das Einzelstück verlangt. Ein anderes, gutes Drittel arbeitet für die Fabriken, wenn bei dieser große Bestellungen einlaufen, die vorher unberechenbar sind. Wie der Export der Möbelfabriken schwankend ist, so auch die Bestellungen des Inlandes; trifft ein großer Auftrag von Fürsten, für öffentliche Gebäude und dergl. ein, so muß der Kleinmeister vorübergehend als Hausindustrieller einspringen. Es ist selbstverständlich für den Großbetrieb vorteilhafter, stets eine Reihe von ihnen zur Verfügung zu haben, um sie nachher wieder abzustoßen, als größere Arbeitsräume und ein ständiges Personal zu besitzen, die nur zeitweise ausgenutzt werden. Dann wird auch in der Werkstatt tüchtig gearbeitet, denn das Zeugnis kann man dem Meister ausstellen, daß er, was die Güte der Ware betrifft, wenn ihm die Zeichnung geliefert und erklärt wird, nicht viel hinter der Fabrik zurücksteht. Äußerlich ist dann sein Betrieb derselbe wie der des Handwerkers, sogar besser; dann stehen in seiner Werkstatt Stücke, die man sonst nie hier antrifft. Aber in der übrigen Zeit ist auch er auf die fluktuierende Privatkundschaft angewiesen, für die er auch Umzüge und dergl. besorgt.

Wieder ein anderes Drittel arbeitet mehr oder minder ständig für den Händler, der bessere Sachen verkauft, und ist, wie ehemals, völlig von ihm abhängig. Ihm wie auch den etwa 15 allein arbeitenden Meistern, ist dabei noch hinderlich, daß sie, wie einer sich charakteristisch äußerte, „zu viel gelernt haben." Wer den solideren Bau von Möbeln gewohnt ist,

dem fällt es schwer, so leicht und oberflächlich zu schreinern, wie es die Konkurrenz gebietet. Wie sich etwa 50 andere Existenzen durchschlagen, das ist unter dem Abschnitte „Statistik“ kurz erwähnt worden. Seit Aufkommen des Großbetriebes arbeitet derselbe, wie der Kleinmeister, für den lokalen Bedarf und den der näheren Umgebung neben dem Export, und hat den letzteren hierin zurückgedrängt. Daß bei allen Kleinbetrieben von Lagerarbeit nicht die Rede sein kann, versteht sich von selbst. Das ist nur in der Industriehalle und bei 2—3 Möbelfabriken der Fall, die man nicht als erste bezeichnen kann, die aber doch den Namen „Großbetrieb“ verdienen. Ihr Publikum will bereits fertige Stücke kaufen, bei denen man die „Ausführung, die Wirkung, die Verwendbarkeit, den Preis genau übersehen kann[1]“. Es ist das der Kundenkreis, der social über dem der Möbelhandlung steht, über dem aber wieder derjenige der Möbelfabrik von Weltruf steht. Die letztere hat das nicht nötig, sie arbeitet fast nur auf Bestellung, da jedes Zimmer individuell künstlerisches Gepräge hat; relativ nur wenige Musterstücke werden in den Lagerraum gestellt, um dem Besucher einige Proben zeigen zu können. Die Regel ist, daß die großen Prachteinrichtungen oder Arbeiten für öffentliche Bauten einige Wochen vor Ablieferung ausgestellt werden, um dann schon genügend Reklame für das Geschäft zu verbreiten.

Daß der Kleinmeister nicht auf Vorrat arbeiten kann, das verbietet ihm, abgesehen von den oben erwähnten Verhältnissen, schon der **Preis des Holzes und die Art seines Bezuges.**

Zur Zeit der Zunft war wie der Absatz, so auch der Rohstoff ein einfacher; Art. 30 und 31 der Zunftordnung von 1741 sprechen nur „von anhero kommendem Dannen-Holtz,“ das Bruder- und Werkmeister mit dem Ratsfreyndt zusammen abschätzen sollen, nach welcher Taxe sich alle Einwohner der Stadt zu richten hatten, sowie von „anhero kommendem Garten-Holtz als da ist Nuß- und Bierebaum, Linden, Eichen, Eschen, Büchen“, für das der Verkäufer 30 Tage Standrecht aushalten soll.

Mit der Entwicklung der Luxustischlerei entstand die Nachfrage nach verschiedenen, früher nicht gekannten Hölzern, sie werden aus weiter Entfernung und infolgedessen teuer bezogen. Einem Berichte aus den 40er Jahren entnehmen wir:

„Der benachbarte Odenwald lieferte sehr vorzügliche Masern, welche längere Zeit einen bedeutenderen Handelsartikel bildeten, indem Fremde nach Mainz kamen, um sich mit solchen zu versehen. Nach und nach verschwanden jedoch die schönsten Stücke, und die Blicke wendeten sich nun nach dem Hunsrück, welcher zwar sehr schöne Masern, jedoch nicht in der Mannigfaltigkeit lieferte, wie diejenigen

[1] Lessing, a. a. O.

des Odenwaldes. Später wurde die Aufmerksamkeit der Ebenisten auf die Schweiz erregt, welche in dem italienischen Teile sehr herrliches Holz liefert, und dort schon lange einen Handelszweig bildete. Mehr aber noch wie Nußbaumholz verarbeiten die Mainzer Möbelfabrikantem Mahagony-Holz, so wie sehr viele Arbeiten aus weißem und getigertem amerikanischem Ahorn, aus Palisander und aus anderen ausländischen Holzarten geliefert werden[1]".

Schon hier mußte der Kleinmeister hinter dem reichen Fabrikanten zurückstehen, der infolge seines besseren Holzes und reicheren Materialvorrats größere Kunstwerke erzeugen konnte. Wie viel nach damaligem Geschmacke dazu gehörte, zeigt ein Tischchen von einer Mainzer Firma aus 144 verschiedenen Holzarten, ein Kuriosum, das heute noch zu sehen ist.

Allerdings blieben immer noch die einheimischen Hölzer das vorzüglichste Material; aber auch der Preis dieses steigerte sich im Laufe der Jahrzehnte, und der Bezug mußte aus weiterer Ferne erfolgen. Die üblichen Bezugsquellen der gewöhnlichen Holzarten sind: für Eichenholz der Spessart, für Pappel die Rheinniederung, für Tannen Bayern und für Nußbaum die Umgegend.

Aber noch mehr wie jene Preissteigerung und die häufiger werdende Verwendung ausländischer Hölzer hat die verschiedene Art des Bezuges für Groß- und Kleinbetrieb letzteren in Nachteil gesetzt. Aus den für das Kleingewerbe in unserer Stadt so besorgten 40er Jahren (1844) liegt ein motivierter Plan zur Gründung einer Rohstoffgenossenschaft im Anschluß an die Industriehalle vor. Er lautet[2]:

„Die Vorteile, welche Einkäufe im großen darbieten, sind zu bekannt, als daß es notwendig sein könnte, sie hier näher auseinander zu setzen, ganz besonders aber gilt dies bein Einkauf des Nutzholzes, welches in der Regel nur zu gewissen Zeiten aus erster oder zweiter Hand zu erhalten ist. Die Notwendigkeit einerseits, gutes Holz zu besitzen, um daraus dauerhafte Arbeit zu fertigen, und andererseits die seltene Gelegenheit, dasselbe im kleinen zu mäßigen Preisen kaufen zu können, veranlaßte mehrere Möbelschreiner, ihre Einkäufe gemeinschaftlich zu machen, um so alle Vorteile, welche ein Kauf im großen bietet, zu benutzen."

Es wird zu weiterer Beteiligung aufgefordert. Jeder, der dazu bereit ist, soll die Summe, mit der er es will, vorher angeben; die Gelder müssen im voraus in die Vorschußkasse der Industriehalle eingezahlt werden; Ankauf und Verteilung des Holzes werden durch eine besonders zu ernennende Kommission besorgt.

Von einem weiteren Wirken dieser Rohstoffgenossenschaft ist nichts bekannt; dagegen bildete sich Ende der 60er Jahre ein „Verein der ver-

[1] Verhandlungen des Gewerbe-Vereins III. S. 35ff.

[2] „Der Gemeinnützige", Wochenschrift III. Jahrg., Mainz 1844, Nr. 7, S. 28.

einigten Mainzer Schreinermeister", der unter der Firma „Gewerbehalle der vereinigten Schreinermeister" wie die „Industriehalle" sein eigenes Verkaufslokal hatte und zugleich als Rohstoff- und Kreditverein diente. Noch 1874 wird er erwähnt, ist aber bald, ohne je große Bedeutung erlangt zu haben, verschwunden.

Jeder Meister, den man heute darnach fragt, ob man denn nicht den Versuch einer Rohstoffgenossenschaft machen wolle, schüttelt verneinend den Kopf, und die allgemeine Begründung ist die, daß das Material sich dafür nicht eigne[1]. Eine gleichmäßige Verteilung des im großen angekauften Holzes ist unmöglich, weil kein Stück dem andern gleicht, und jeder das bessere haben will, das schlechte aber keinen Abnehmer findet. Da geht jeder, um den unausbleiblichen Zwist zu vermeiden, lieber zum Händler, der seine festen Preise für jedes Stück hat.

Und doch spielt in der Kunstschreinerei Holz und Holzlager eine große Rolle, und doch ist dieser Faktor hier wichtiger als die Frage der Maschinenbenutzung. Trockenes Holz ist die erste Bedingung für Solidität und andauernde Schönheit des Möbels. Da man nun aber aus erster Hand meist nur frische Stücke erhält, und es eine große Kunst ist, zu unterscheiden, wie lange das Holz in der Handlung gelegen hat, die hier am Platze rasch umsetzt — ähnelt doch der Holzkauf in manchen Stücken dem Pferdekauf — so halten die Fabrik wie auch der Großmeister sich selbst ihr Holzlager und speichern das Holz auf eigene Rechnung auf. Ja die Fabrik hat noch einen Schritt weiter gethan, indem sie selbst die rohen Stämme aufkauft und mit dem an ihren Maschinenbetrieb angehängten Horizontalgatter schneidet. Bei Anlage und Betriebskapital bildet das Holz den Hauptposten; es ist, so einfach es ausschaut, „das tückischste aller Materalien"; „der Schreiner muß es pflegen, wie ein Kind". Wenn natürlich die Kosten des Lagers auch differieren, je nach der Kostbarkeit des Rohstoffes (ein Bettladenschreiner in Höchst wird bedeutend weniger für sein Tannenholz brauchen als ein Kunstschreiner in Mainz für seinen vielartigen Bedarf), so sind doch einige Tausend Mark erforderlich, um trockenes Rohmaterial zur Verfügung zu haben. Ein Meister mit 5—6 Gesellen müsse schon 8—10000 Mark in sein Lager stecken, um existenzfähig zu bleiben, wurde mir von einer Seite versichert. Allein oder mit 1 bis 2 Gesellen kann aber überhaupt der Meister, ganz abgesehen von dem Kapital, das Holz nicht pflegen. Die Fabriken haben eigene Reisende, die das Nötige direkt in den Waldungen kaufen, besondere Werkführer, welche die Versteigerungen und die Sägemüller

[1] 1892 waren unter 110 Rohstoffvereinen in Deutschland nur 8 der Tischler. Crüger im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, V S. 457.

besuchen; waggonweise befördert es die Eisenbahn hierher, und nur dann, wenn einmal unvorhergesehen eine seltene Art gebraucht wird, schickt man zum Händler. Dagegen ist der Kleinmeister ganz auf letzteren und auf die Mainschiffer angewiesen, die vom Spessart kommen. Kann er kein trockenes Holz erhalten, von der Sorte, die ihm gerade bestellt wird, so muß er halt anderes verarbeiten, und verdirbt sich seine kleine Kundschaft.

Dabei ist der Kredit der nach kaufmännischen Grundsätzen geführten Holzhandlungen gewöhnlich ein ebenso kurzer, wie derjenige des nach demselben Principe geleiteten Großbetriebs (meist 3 Monate), während der Handwerker sich dem Wunsche und den schlechten Kreditsitten seiner Kunden anbequemen muß. In diesem Punkte unterscheidet sich der Schreinermeister in Mainz nicht von den anderen Handwerkern; er muß sein Geld nehmen, wann es den Kunden gefällt, und auf den lokalen Markt angewiesen, muß er jede Mahnung vermeiden, um nicht wieder eine Ursache mehr zum Verluste eines Kunden heraufzubeschwören. Hierzu treten in der Kunstschreinerei zwei weitere Übelstände. Der erste ist der, daß der Meister lange Zeit auf Fertigstellung seines Erzeugnisses verwenden muß, bevor er liefern und Rechnung stellen kann. Der zweite liegt darin, daß spätes Bezahlen insofern teilweise Berechtigung hat, als man erst nach Jahresfrist beurteilen kann, ob das verwandte Holz trocken war, und ob nicht die ganzen Stücke noch einmal nachgesehen werden müssen. Hier erfolgt das Einhalten des Betrages als Gewähr für etwa nötig werdende, unentgeltliche Reparatur. Daß der Kleinmeister durch schlechte Buchführung und Nachlässigkeit auch hie und da seine Kreditverlegenheit selbst verschuldet, fällt dem gegenüber nicht so schwer ins Gewicht.

Während der Handwerker so zu langem Borgen gezwungen ist, sind die Quellen des Kredits für ihn spärlich genug. Die Beleihung der Hälfte des Verkaufspreises in der Industriehalle haben wir vorhin kennen gelernt; hier sind aber wenige Kleinmeister; der Segen dieser Einrichtung reicht also nicht weit. Sonst kommt noch die „Mainzer Volksbank" in Betracht, die 1862 als Vorschußverein ins Leben trat, am 1. Oktober 1889 in eine eingetragene Genossenschaft mit unbeschränkter Haftpflicht, am 1. Januar 1891 in eine solche mit beschränkter Haftpflicht umgewandelt wurde. Ihr Geschäftskreis ist der bei den bankmäßig entwickelten Kreditgenossenschaften übliche. Sie zählte bei ihrer Begründung 26 Mitglieder, hob sich noch in den 60er Jahren auf 1000, erreichte Mitte der 80er Jahre die Ziffer 2000 und hat gegenwärtig fast 2700 Mitglieder. In keinem Verhältnis hierzu steht die Zunahme der Beteiligung der Handwerker, speciell der Schreinermeister. Während im März 1865 unter rund 170 Mitgliedern 120 oder

70 % Kleingewerbtreibende waren, wurden 1887 unter 2366 Mitgliedern nur noch 583, also kaum noch 25 % Handwerker gezählt. Dabei ist noch zu beachten, daß in den ersten Jahren des Bestandes fast nur der Mainzische Handwerker vertreten war, während später sich auch die Kleingewerbetreibenden der nahen Dörfer sehr stark beteiligten. Speciell für die städtische Schreinerei ist ein starker absoluter Rückgang auch hier zu verzeichnen. Während die Meister dieses Handwerks in den ersten Jahren nur schwach vertreten waren (1865 : 25), hatten 1878 die Möbelschreinermeister die Zahl von 70 erreicht, trotz der damals schlechten Konjunktur; heute ist ihre Zahl auf 37 gesunken. Kann die traurige Lage des Gewerbes besser illustriert werden? Die Verzweiflung, irgend etwas durch eigene Kraft erreichen zu können, aber auch das Herabsinken auf das Niveau des Reparaturbetriebes und der Unselbständigkeit, auf dem man des Kredites nicht mehr bedarf, spiegelt sich hier wieder.

Gegenüber diesen traurigen Verhältnissen ist es eine Freude, wenigstens einen Punkt zu berühren, in dem eine kleine Besserung eingetreten ist, in der Höhe der Werkstatt- und Wohnungsmieten. Dieselbe blieb am Ende der Befreiungskriege bis zum Anfang der 40er Jahre wesentlich in derselben Höhe, um von da ab bis Mitte der 50er Jahre langsam, dann aber die folgenden 10 Jahre sehr rasch emporzuschnellen. Hart an die letzten Häuser der Stadt grenzten von allen Seiten die Festungsmauern. Der Handelskammerbericht von 1861 betont den großen Mangel an Wohnungen und Geschäftslokalitäten und führt an, daß von 1859—61, also in 2 Jahren, ein Steigen des Häuserwertes von mindestens 20 %, im Durchschnitt 25 %, in einzelnen Fällen sogar bis zu 30 % stattgefunden habe. Es war anfangs der 60er Jahre kaum eine Werkstatt zu erhalten; eine Stallung, jeder Raum, der nur 4 Wände und ein Dach hatte, mußte dafür genügen.

Schon Mitte der 50er Jahre beschäftigte man sich mit einem Stadterweiterungsplane, der infolge der beengenden Festungswerke doppelt schwierig war. Noch 1873/74 schreibt der Handelskammerbericht, dem man gewiß keinen Pessimismus vorwerfen kann:

„Die aus den Wohnungsverhältnissen eines großen Teils unserer Bevölkerung erwachsenen Mißstände, die wir schon in unseren früheren Berichten beklagt haben, sind leider bis heute nicht geringer geworden. Es ist eine Thatsache, daß die Niederlassung von Arbeitern hierselbst in zahlreichen Fällen nur durch diese Wohnungsverhältnisse verhindert worden ist, daß andere nur aus diesem Grunde Mainz verlassen haben; ferner, daß auch der Kleinbürger- und Kleinbeamtenstand hierunter aufs schwerste zu leiden hat. Zwar ist Mainz durch seine Lage keine ungesunde Stadt zu nennen, aber daß die Wohnungen unserer meist geringeren

Familien nicht nur teuer, eng und trübselig, sondern auch der Gesundheit nichts weniger als zuträglich sind, kann unmöglich bezweifelt werden. Wir geben daher wiederholt unserem dringenden Wunsche Ausdruck, daß die hoffentlich bald beginnende energische Bauthätigkeit im Gartenfelde sich namentlich auch diesem Teile des obwaltenden Wohnungsbedürfnisses, dem Bedürfnisse der kleinbesitzenden und besitzlosen Klasse zuwenden möge."

Seit jener Zeit sind die Mieten für Wohnungen und Werkstätten gesunken, und sowohl bei Quartalwechsel als auch während der Zeit ist besonders an letzteren kein Mangel. Gegenüber der Fabrik ist eine genauere Vergleichung in diesem Punkte deshalb unmöglich, weil diese in der Möbelindustrie hier durchweg im eigenen Hause betrieben wird. Vom sachverständigen Geschäftsführer des „Schutzverbandes Mainzer Hauseigentümer" werden die relativ höheren Kosten des Kleinmeisters auf ungefähr ein Drittel geschätzt; die von demselben aufgestellte Tabelle teile ich für alle Gewerbe nebst Bemerkungen mit, weil sie die höhere Belastung mit Mietzins speciell für die Schreiner und andere verwandte Gewerbe ergiebt und hierdurch ein Vergleich dieses Punktes für Mainz auch in anderen Handwerkszweigen ermöglicht wird. Es beträgt die Jahresmiete für Stubenprofessionisten, die keine baulich besonders eingerichteten Werkstätten gebrauchen, sondern meistens ein Zimmer ihrer Wohnung als Werkstätte benutzen, z. B. Schuhmacher, Schneider, Buchbinder:

Meister mit 1—2 Gesellen . . .	280—300 Mark,
„ „ 2—3 „ . . .	350—400 „
„ „ 3—4 „ . . .	450—600 „

Anders gestaltet sich die Sache bei Gewerbtreibenden, welche einer besonderen Werkstätte bedürfen. Unser Gewährsmann scheidet sie in zwei Gruppen:

Mietobjekte:	Schreiner, Glaser, Vergolder, Lackierer u. dergl. Mark	Schlosser, Spengler u. dergl. Mark
Wohnung allein von 2 Zimmern und Zubehör	250	250
„ „ „ 3 „ „ „	400	400
„ „ „ 4 „ „ „	500—550	500—550
Werkstätte allein für 1—4 Gesellen	300	200
„ „ „ 4—6 „	400	300
„ „ „ 6—8 „	600	500
Wohnung und Werkstätte zusammen:		
2 Zimmer und Werkstätte für 1—4 Gesellen . .	550	450
2 „ „ „ „ 4—6 „ . .	650	550
2 „ „ „ „ 6—8 „ . .	850	750

3 Zimmer und Werkstätte für 1—4 Gesellen	. .	700	600
3 „ „ „ „ 4—6 „	. .	800	700
3 „ „ „ „ 6—8 „	. .	1000	900
4 „ „ „ „ 1—4 „	. .	800—850	700—750
4 „ „ „ „ 4—6 „	. .	900—950	800—850
4 „ „ „ „ 6—8 „	. .	1100—1200	1000—1050

Bei der in der ersten Zahlenspalte berücksichtigten Kategorie von Kleinmeistern ist in Betracht gezogen, daß sie außer der Werkstätte in der Regel noch Platz zur Holzlagerung haben oder daß die Werkstätten schon ziemlich geräumig sein müssen, damit sie ihre Arbeit aufstellen können. Für Mannheim stellen sich die gleichen Mieten erheblich höher. Es kosten

3—4 Zimmer mit Zubehör jährlich . .	500—750	Mark,
„ „ „ Werkstätte	600—900	„
„ „ „ Laden ohne Werkstätte	1000—2000	„
„ „ „ „ und „	1200—2000	Mark.

Der Vergleich fällt ersichtlich zu Gunsten von Mainz aus. Aber auch hier kein Licht ohne Schatten! Während die Stadt zuerst nach Südwesten, dann nach Westen ihre Grenzen weit über die ehemaligen Festungswerke hinausschob, während am Rheine neue Häuser und Villen emporwuchsen, und im Innern die Straßen des Verkehrs und Geschäftslebens sich verbreiterten, und durch Niederlegen alter Häuser neue Straßen mit Luft und Licht das mittelalterliche Mainz verdrängten, ist im Südosten unweit des schönen Stromes selbst, ein Viertel unverändert aus alten Zeiten stehen geblieben, der berüchtigte „Südöstliche Bezirk“, in dem Arbeiter- und Handwerkerelend zusammengepfercht sind. Hier bildet den Typus des Einwohners der Taglöhner, nur hier und da vom Gevatter Schneider und Schuhmacher, vom Schreiner ꝛc. abgelöst, den Typus der Wohnung 1 oder 2 Zimmer mit Küche für eine ganze Familie. Während sonst die meisten Vermietungen im Wohnungsanzeiger des obengenannten Verbandes angezeigt werden, kommt eine der dort gelegenen Wohnungen kaum ins Blatt. Wer in diesem Viertel zieht, wechselt wohl das Haus, aber nicht den Stadtteil, überall durch unentrichteten Mietszins vom Hausherrn abhängig bleibend. Und zum Überflusse hat auch noch das Gewerbe, das den Tag scheut, sich hierher zurückgezogen. Wenn man nicht so oft Gehörtes wiederholen müßte[1], könnte

[1] Als Beispiel nur eines (Mainzer Anzeiger vom 5. Januar 1890, 2. Blatt): „Haus der Stallgasse. Um in das Haus zu gelangen, Reul zu passieren, wo verfaultes Stroh. Dritter Stock: Zwei Räume, acht Köpfe starke Familie. Luft und Licht von einem Fenster mit 1 m im Quadrat, noch ein kleineres Fenster, aber mit Papier beklebt, das andere Zimmer ebenso. Wohnungsmietspreis pro Jahr 200 Mk. Gänge im Sommer als Küche benutzt. Ähnliche Wohnung im vierten Stocke.

man hier Bilder malen, die sich dem Traurigsten an die Seite stellen, was hierüber aus deutschen Städten berichtet wurde. Über die speciellen Verhältnisse der einzelnen Stadtteile werden hoffentlich die im Jahre 1895 zu erwartenden Resultate der dem Abschlusse nahen Wohnungsstatistik Aufschlüsse geben. Die Zahlen, die dann über diesen Stadtteil weiteren Kreisen bekannt werden, werden hoffentlich zu energischen Schritten der Stadtverwaltung führen.

Es wäre hier der Platz, ehe wir zu den Bestrebungen der Meister übergehen, durch Organisationen sich gegen ihr Geschick zu wehren, Produktionskosten und Preise für Handwerk und Großindustrie vergleichend zu berechnen. Es ist dies aber aus zwei Gründen für Mainz unmöglich: Die Tischlerei ist hier, wie schon oft hervorgehoben, Kunstgewerbe; kein Produkt gleicht in den Faktoren, die seinen Preis bestimmen, dem andern. Das Holz ist verschieden nach Güte und Lagerungszeit; die Zeichnung ist hier eine andere wie dort; unter den hundert Arten von Betten, von Schränken, von Büffetts ist kein Stück, das man als Typus hinstellen kann; jeder, der feinere Möbel bestellt, hat seinen besonderen Geschmack, seine besondere Liebhaberei. Hätten wir die einfache Dutzendware der Landstädte Höchst und Neu-Isenburg zu vergleichen, so wäre eine Aufstellung leicht; für Mainz würde sie so verklausuliert werden, daß der Wert der Zahlen auf Null sinken würde. Die Inferiorität des Kleingewerbes in dieser Hinsicht ist aber aus dem Vorstehenden auch so genügend ersichtlich; fassen wir es nochmals kurz zusammen. Daß die Arbeitsräume für das Kleingewerbe um ein Drittel teurer geschätzt werden, haben wir soeben erwähnt, daß die Maschinenarbeit teurer zu stehen kommt, ergiebt sich aus der Notwendigkeit, daß sie in der Holzbeurbeitungsfabrik noch einen Unternehmergewinn abzuwerfen hat. Für das Rohmaterial ist diese Differenz die stärkste und am leichtesten nachweisbar. Daß endlich gute Arbeitskräfte für das Kleingewerbe schwer zu beschaffen sind, davon wird gleich die Rede sein.

Wie hat sich in diesem Kampfe nun das Kleingewerbe selbst verhalten?

Als nach den langen Wirren der Franzosenzeit wieder der Friede eingekehrt war, tauchten aus allen Ecken und Enden auch die Klagen der Handwerker auf. Bis Ende der 20er Jahre kann man sich nicht darin schicken, daß die schönen Zeiten der Zunft definitiv verschwunden seien; kleinlicher Neid tritt in allen Bittgesuchen hervor. Anstatt sobald wie möglich an Neubildungen zu denken, wendet man sich zuerst an den Oberbürgermeister, und nachdem Mainz hessisch geworden, hofft man von der hessischen Regierung zu erlangen, was dieser abgelehnt, allerdings insofern entschuldbar, als das Zunftwesen in den beiden anderen Provinzen des

Großherzogtums ruhig weiter bestand. So beschweren sich im Laufe der Jahre die Frauenschneider und die Messinggießer, die Schuhmacher und die Tüncher, die Seifensieder und die Steinmetzmeister, die Wagner, die Schreiner u. a. Charakteristisch ist in dieser Hinsicht die theoretische Einleitung, welche die Wagner 1814 ihrem Bittgesuche voranschicken:

„Nach der französischen Theorie sollen das Privatinteresse und die allgemeine Menschenehre dies alles (Beweise von Fähigkeiten ꝛc.) ersetzen. Aber diese letzte ist nichts wert: sie wird mit allzuvielen geteilt, als daß sie geschätzt werden könnte, und der grobe Eigennutz, der ohnehin Nahrung genug in der Welt findet, wird die allgemeine Triebfeder aller Handlungen, sobald die Ehre aller abgesonderten Stände in die allgemeine Menschenwürde verschmolzen wird."

Vier Jahre später kommen die Schreinermeister an die Reihe. Sie schlagen als Hilfsmittel vor: 1. die Aufnahme neuer Meister zu erschweren, 2. niemand anders als sie selbst zu Entreprisen zuzulassen, 3. daß kein höher Patentierter Gesellen halten dürfe und 4. keine Landschreiner in der Stadt arbeiten zu lassen. Als aber dies alles nicht hilft, wird es still im Kreise der Kleinmeister, und man ergiebt sich in sein Geschick. Nicht von ihrer Seite kommt die erste Anregung zum Widerstande gegen die aufkommenden Manufakturen; dieser hängt mit der von Philanthropen ausgehenden Gründung des Landes- und Lokalgewerbevereins zusammen. Nur in „dem ewig denkwürdigen Jahre 1848" raffen sich wieder die hiesigen Schreinermeister auf. Sie halten Versammlungen ab, in denen Beratungen gepflogen und Beschlüsse gefaßt werden, und klagen auch wieder die unumschränkte Gewerbefreiheit als Ursache des Niederganges des Handwerks an. Aus dieser Bewegung geht ein Verein hervor, „welcher die schönsten Hoffnungen und, wenn er sich zeitgemäß immer mehr entwickelt, segensreiche Früchte tragen wird." Sein Zweck war der, daß eine hierzu bestellte Kommission „alle öffentlichen Arbeiten, welche mittels Versteigerung, Kommission oder aus freier Hand von der Stadt, vom Staat oder sonst einem Fonds herrühren", annehme, „um sie an die Schreinermeister nach einer Reihenfolge im Lose zu vergeben." Jedoch welcher genossenschaftliche Geist! Ein Jahr nach der Gründung verstoßen der Vorstand selbst und ein Kommissionsmitglied gegen die Statuten des Vereins und übernehmen öffentliche Arbeit für eigene Rechnung. Der Verein zählte 1849 80 Mitglieder; doch hat er nie irgend welche Bedeutung gehabt und löste sich bald wieder auf. Der aus der Zunft hervorgegangene „Verein der Mainzer Schreinermeister" besteht zwar heute noch, ist aber schon seit langem zu einem bloßen Sterbekassenverein herabgesunken.

Die Bestrebungen der Philanthropen unterscheiden sich von den engherzigen Vorschlägen der Meister selbst darin, daß ihnen nicht im ent-

fernteſten die Beschränkungen der Zunftzeit als Ideal vorschweben, sondern daß sie auf dem vermittelnden Standpunkte stehen, die Gewerbefreiheit nicht in Gewerbezügellosigkeit ausarten zu lassen. In diesem Sinne tritt der Gewerbeverein ins Leben, von ihm wird die Industriehalle und die Handwerkerschule gegründet; man beschäftigt sich mit der Lehrlingsfrage, mit Errichtung einer Lesehalle und mit den Vorbedingungen, die für Ausübung des Meisterrechts aufzustellen sind. Sogar eine Wochenschrift „Der Gemeinnützige" erscheint 1842—1846, und mit Hinweis auf die neue industrielle Epoche, der Deutschland entgegen gehe, glaubt sie, daß Mainz eine gewerbliche Zukunft vor sich habe, die ihm vielleicht sein mittelalterliches Prädikat „das goldene" wiederbringen werde. Für diese Tendenzen ein Organ zu sein, das alles, was auf Gewerbe Bezug hat, in klarer, populärer, auch dem schlichten Gewerbetreibenden verständlicher Sprache zu erfassen sucht, ist ihr Programm. Wie weit man zu kommen hoffte, ersieht man aus dem mehrfach erwähnten Aufsatze Daels (Raus Archiv), der gewiß das, was er theoretisch 1848 auseinandersetzte, in der Praxis durchzuführen strebte. Er empfiehlt Rohstoff- und Werkzeuggenossenschaften, ja er rät zur Gründung gemeinsamer Werkstätten, speciell im Hinblick auf die Schreinerei, die ihm damals praktisch so nahe stand[1]: „Ein Teil der Meister und Gesellen fertigt lediglich Kanapeegestelle, ein anderer nur Stühle, wieder ein andrer bloß Bettstellen oder lediglich Kommoden, Chatoullen oder Kisten u. s. w. Schreiner, Dreher, Bildhauer und Tapezierer können zusammen ein großartiges Möbelgeschäft errichten." Damit dies alles aber nicht Phrase bleibe, fordert er vor allem Entschlossenheit vom Handwerkerstand und Erkenntnis der Gefahr, die ihm die Fabriken bringen, und daraus entspringend die Überzeugung, „daß notdürftige, technische Kenntnisse und gewöhnliche Mittel jetzt nicht mehr ausreichen, und daß sie von Tag zu Tag unzureichender werden."

Die Revolution brachte andere Fragen auf die Bühne des öffentlichen Lebens, und nach ihr wird es still im gewerblichen Leben von Mainz.

Es sind ähnliche Mittel, wie sie heute wieder versucht werden. Sie haben vor einem halben Jahrhundert gewiß kurze Zeit Gutes gethan; sie haben den Kampf beider Betriebsformen zwar mildern, den Sieg der Fabrik aber nicht aufhalten können.

---

[1] A. a. O. S. 172 und 173.

6. Die Verhältnisse der Arbeiter und Lehrlinge.

A. Geselle und Arbeiter.

Obwohl der Großbetrieb in der Mainzer Möbelschreinerei früh durchgedrungen ist, kann man doch erst von Beginn der 70er Jahre ab beobachten, daß die Arbeiter selbst sich ihrer Lage bewußt geworden sind und sie in öffentlicher Diskussion behandeln. Obwohl schon in den 40er Jahren sich bis zu 70 Gesellen in den hiesigen Möbelfabriken vereinigt finden, ist das Verhältnis ein patriarchalisches geblieben, und irgend welche Nachrichten von längeren Zwistigkeiten zwischen Meistern und Gesellen werden nirgends vermerkt. Die „sociale Frage" war damals die Frage der Lage des kleinen Meisters.

Die Zunftordnung von 1741 schreibt in ihrem § 12: „Vom Zuschicken der fremden Gesellen": „Doch solle mit keinem Gesellen, bevor er 10 Tag gearbeitet, Wochenlohn gemacht werden, welcher Wochenlohn aufs höchst 48 kr. sein solle, wann aber 2 Feiertag in 1 Woch fallen, soll der Meister dem Gesellen nicht mehr als zwei Dritteil vom Wochenlohn zu zahlen schuldig sein, alles bei Straf eines Thalers."

1804 wird der Wochenlohn etwas höher, auf 60 kr. angegeben; daneben stellte der Meister bis Ende der 40er Jahre Kost und Logis. Der Lohn schwankt in dieser Zeit zwischen ca. fl. 1,30 und höchstens fl. 2 je nach Geschicklichkeit des Gesellen, doch wurde letzterer Satz selten erreicht. Das Logis war das denkbar schlechteste; Lehrling und Gesell schliefen durcheinander auf dem Speicher; was da für ersteren heraussprang läßt sich denken, wenn man beachtet, wie groß in einzelnen Werkstätten schon damals die Zahl der Gesellen war. Die Arbeitszeit war endlos lang, Winter und Sommer von morgens 5 bis abends 8; Pausen gab es nur drei, für das Frühstück, das Mittag- und Abendessen. An Michaelis gab es den Lichtbraten, weil dann das Arbeiten bei Licht anfing. Ende der 40er Jahre verdrängt der Großbetrieb die patriarchalische Einrichtung des Essens und Schlafens beim Meister und schafft sich im Stücklohn ein ihm passendes Lohnsystem, während der Wochenlohn in den kleineren Geschäften sich erhält, um allmählich immer mehr zu verschwinden. Heute besteht er nur noch in den kleinsten Betrieben. Der Stücklohn beträgt dann 8—10 Gulden; alle 14 Tage findet Abschlagszahlung statt. Gesellen und Meister leben einträchtig; erstere gehen letztere sogar häufig um Hilfe und Unterstützung bei verschiedenen Gelegenheiten an.

So sind schon 1809 bis 1834 die Schreinergesellen vereinigt, um ihre Mitglieder bei Krankheit im Spital zu verpflegen, bei Todesfall beerdigen

zu lassen. Die Kasse, in welche der monatliche Beitrag eines jeden (16 kr.) fließt, wird unter Beistand mehrerer, älterer Gesellen von einem Meister verwaltet. Auch hier spielt noch der Gebrauch der Zunft länger thatsächlich eine Rolle, als man rechtlich an ihn gebunden war. Der Kostenaufwand für ein Begräbnis mit allen dabei üblichen Feierlichkeiten und Ceremonien wird 1834 auf 20 fl. angegeben. Bei Streitigkeiten finden wir den größten Teil der Gesellen mit den Meistern zusammen auf einer Seite.

Aus diesen mehr oder minder patriarchalischen Verhältnissen wurden die Arbeiter in Mainz durch die Socialdemokratie aufgerüttelt. Anfang der 70er Jahre wurden unter ihrem Einflusse Fachvereine gegründet, hier „Unionen" genannt, (Schuhmacher-, Schneider-, Metallarbeiter-, Schreiner-Union u. a.). Der Handelskammerbericht für 1871 schreibt:

„Weniger erquicklich sind unsere Arbeiterverhältnisse. Mainz ist bekanntermaßen das Hauptquartier der „Internationalen" für ganz Süddeutschland, und es kann nicht in Abrede gestellt werden, daß die Agitationen nicht ohne Einfluß auf die hiesige Arbeiterbevölkerung geblieben sind."

1872 schließen sich auch Großindustrielle und Meister anläßlich eines Streiks im „Möbelfabrikanten- und Meisterverband" zusammen, „um den willkürlichen Anforderungen der Schreinergehilfen ein Ziel zu setzen."

Zweck der Verbindung ist nach § 1 der Statuten: „Die Interessen der Arbeitgeber zu wahren". Die §§ 8—11 sehen die Herstellung eines Arbeiter-Nachweisebüreaus vor:

§ 8: „Der Verein gründet ein Arbeiternachweisebüreau, welches von dem Ausschuß gewissenhaft überwacht wird."

§ 9: „Kein Arbeitgeber darf einen Gehilfen in Arbeit nehmen, ohne daß derselbe von dem Nachweisebüreau des Vereins ein Certifikat oder von seinem früheren Arbeitgeber eine ordnungsmäßige Entlassung vorzeigen kann."

§ 10: „Geschäftsgenossen, welche dem Verein nicht beigetreten sind, dürfen keine Arbeiter zugewiesen bekommen; ebensowenig dürfen deren entlassene Arbeiter von einem Vereinsmitgliede in Arbeit genommen werden."

Der letzte Paragraph setzt die strenge Strafe von 25 Gulden auf die Übertretung dieser Vorschriften, bei Wiederholung den Ausschluß aus dem Vereine.

Es wird beschlossen, sich sofort mit den Nachbarstädten in Verbindung zu setzen und ein Namensverzeichnis der streikenden Arbeiter zu sammeln, und der Beschluß von nicht weniger wie 84 Meistern unterschrieben. Von jetzt ab hören die Unruhen in der Mainzer Möbelindustrie nicht auf, besonders seitdem der eingeschlafenen Union 1882 der „Fachverein" gefolgt ist. Die Arbeitnehmer verlangen Lohnerhöhung und Verkürzung der Arbeits-

zeit, wenn die Konjunktur günstig ist; die Arbeitgeber suchen das Gegenteil durchzusetzen, wenn ein Rückgang eintritt.

Accordsystem, „Entlassungsscheine“ und „Schwarzes Buch“ bilden die streitigen Punkte des Kampfes um die Arbeitsbedingungen, der nunmehr schon 20 Jahre währt, und in dem bisher der Verband, schroff gegen die Arbeiter vorgehend, Sieger geblieben ist.

Sehen wir uns die erste, heiß umstrittene Position an, den Accordlohn. Das herrschende Lohnsystem ist heute in der Mainzer Groß-Möbelindustrie der Stücklohn, bei größeren Stücken zum Gruppenaccord erweitert, bei dem sich dann zwischen Arbeitgeber und Arbeiter in demselben Fabrikraume noch ein Subunternehmer einschiebt. In den größeren Fabriken ist er die Regel; wenige werden hier tagweise entlohnt. Beim ganz kleinen Meister dagegen entfällt er von selbst; denn hier, wo nur ein, höchstens zwei Gesellen beschäftigt sind, kann der Einzelne nicht ständig an einem Stücke weiterarbeiten. Hier wird er bald zu dieser, bald zu jener Verrichtung abgerufen; bald muß er polieren, bald hobeln, bald zusammenbauen, bald wird er zum Ausbessern zum Kunden geschickt. Aber wo nur irgend der Arbeiter bei einem begonnenen Möbel bleiben kann, hat sich der Stücklohn festgesetzt.

Das Verlangen der Arbeiter geht, wie dies auch die Forderung des neben dem Züricher Socialistenkongresse 1892 tagenden Tischlerkongresses war, auf Abschaffung des Accordsystems; die Fabrikanten glauben es nicht entbehren zu können. Was sind seine charakteristischen Merkmale in der Mainzer Möbelfabrikation? Die langen Fristen und die individuell-künstlerische Arbeit, bei der meist kein Stück schon einmal dagewesen ist. In beiden Punkten unterscheidet sich die Möbel- von der Bauschreinerei. Während eine Thür, ein Fensterrahmen relativ schnell hergestellt sind und nach Schablone angefertigt werden, sodaß die Bauschreiner einen Tarif einführen konnten, steht der Schreiner in der Möbelfabrik wochen-, ja monatelang an demselben Bibliothekschrank oder an demselben Büffett. Auf dem Bureau wird mit der Feder in der Hand nach der Werkzeichnung genau der Voranschlag kalkuliert und die zu zahlende Lohnsumme fixiert. Dann wird mit dem Arbeiter von einem besonders hierzu angestellten Werkführer accordiert. So war es wenigstens bis vor kurzem; das hat sich aber dahin verschoben, daß in einem Großbetriebe wenigstens die Zeichnung an einem leicht zugänglichen Orte aufgehängt wird, und daß der Betreffende sich mit seinen Kollegen besprechen kann; aber auch so bleibt er wegen seiner wenig entwickelten Befähigung, den Voranschlag zu taxieren, und wegen der Kürze der Zeit im Nachteil.

Diese Einrichtung hat seit den Gründerjahren zu einer unendlichen

Reihe von Reibereien und Mißhelligkeiten geführt. Die Einführung des Gewerbegerichts hat hier regelnd gewirkt, und auf Grund der Novelle zur Gewerbeordnung ist die Lohnzahlung für Fabrik und größere Werkstatt durch die vom Verbande ausgearbeitete Arbeitsordnung seit dem 2. Mai 1892 einheitlich durchgeführt:

§ 10. „Die Löhnung erfolgt nach den vereinbarten Löhnen und Accorden wöchentlich, und zwar Samstag abends nach Schluß der betreffenden Löhnungswoche und, wenn dieser ein Feiertag ist, am Werktage vorher."

§ 11. „Während der Dauer von Accordarbeiten, welche die Lohnperiode überschreiten, erhalten die Beteiligten eine ihrer Leistung entsprechende Abschlagszahlung. Das verbleibende Restguthaben wird am ersten Zahltage nach Beendigung des Accords ausbezahlt."

§ 12. „Eine übernommene Accordarbeit kann dem betreffenden Arbeiter entzogen werden, wenn eine als mangelhaft erkannte Arbeit nicht sofort verbessert wird, oder wenn der Arbeiter sich ungewöhnlich lange an einer Arbeit aufhält; ebenso nachdem er länger als 2 Tage gefehlt hat."

§ 13. „Wird einem Arbeiter aus einem der besagten Gründe die übernommene Accordarbeit entzogen, so erhält derselbe den für das betreffende ganze Stück vereinbarten Accordlohn nach Abzug der Kosten, welche durch Vollendung der Arbeit durch einen andern entstanden sind."

Damit sind die Reibereien jedoch nicht beseitigt. Die Lage der Arbeiter hat sich sogar in diesem Punkte seit dem für sie ungünstigen Ausfalle des letzten, großen Streiks (1890) wesentlich verschlechtert. Früher wurden z. B. bei einem Meister nach den ersten 6 Tagen (pro Tag 2 Mark) 12 Mark ausbezahlt, nach weiteren 6 Tagen eine entsprechende Abschlagszahlung geleistet (1882) oder der vereinbarte Tagelohn (der z. B. für Reparaturarbeiter galt) als Abschlagssumme gezahlt oder es wurde ein Wochenminimallohn von 16 oder 18 Mark fixiert, und der, welcher ihn nicht erreichte, entlassen. Heute sind die Verhältnisse wieder bedeutend willkürlicher geworden. Die Fabrikanten und Großmeister zahlen nach Ermessen aus, je nachdem sie den Fortgang der Arbeit taxieren; der ständige Abschlag von 12, 13, 14 Mark kommt vor. Nur die größte Firma hat daran festgehalten, daß die Abschlagszahlung bis zuletzt voll ausbezahlt wird, sodaß thatsächlich, wenn auch nicht dem Worte nach, dort der Wochenlohn besteht. Wenn auch kein humaner Arbeitgeber den Arbeiter mit seiner Familie eine Zeit lang ganz ohne Lohn läßt, so ist doch der letztere von der Gnade des ersteren völlig abhängig. Es wurde mir auf Anfrage mitgeteilt, der Arbeiter komme in 75% der Fälle mit seinem Accord nicht heraus, sodaß in den letzten 1, 2 oder gar 3 Wochen ihm das Geld fehle, und nur in 25% der Fälle gewinne er bei der Abmachung. Hierzu kommt noch die Frage: Wer bezahlt die Maschinenarbeit in den Betrieben, die

selbst keine mechanische Hilfskraft besitzen? Die Regel ist, daß der Fabrikant die Verzierungen bezahlt, der Arbeiter dagegen alles das, was man den Rohbau des Möbels nennt; hier soll sich die Intelligenz der Arbeiter zeigen, der Hobel-, Stemm- und Schlitzmaschine, der Cirkelsäge 2c. so viel abzugewinnen als möglich. Aber auch hierdurch wird natürlich das ganze Lohnsystem verwickelter und schwieriger. Daß infolgedessen von einer Gleichberechtigung der Arbeiter nicht zu sprechen ist, ist klar; es wurde auch schon häufig in Generalversammlungen geäußert, daß „Forderungen, welche den Arbeiter als gleichberechtigt mit dem Prinzipal stellen, nicht anerkannt werden." Als Gegengrund gegen die Einführung des Taglohnes wurden stets promptere Fertigstellung und größerer Fleiß der Arbeiter angeführt, während die Abwälzung des Risikos vom Arbeitgeber auf den Arbeiter niemals erwähnt wird. Der erstere stellt bei niedrig bemessenem Accord sein Risiko auf null und kann stets noch großmütig sein. In den kleineren Werkstätten herrscht der Tagelohn, hier kann der Meister die Gesellen genügend beaufsichtigen; in den Fabriken würde durch die Anstellung einiger weiterer Werkführer wohl dasselbe Ziel erreicht werden.

Sollte aber unbedingt an diesem Systeme festgehalten und der Tagelohn nicht eingeführt werden, so wäre eine Forderung nicht unbegründet, welche die Arbeiter schon verschiedene Male erhoben, welche aber natürlich bei dem gespannten Verhältnis und den ewigen Kämpfen zwischen Arbeitgebern und Arbeitern von ersteren stets als anmaßend abgelehnt wurde. Es wäre die Einführung von Arbeiterausschüssen, zusammengesetzt aus den tüchtigsten Schreinern des Betriebes, welche die dem kaufmännisch und technisch beratenen Fabrikanten isoliert gegenüberstehenden Arbeiter nun ihrerseits mit ihrem Rate und ihrer Erfahrung zur Seite ständen. Gute Sachkenntnis und Genauigkeit im Taxieren würden sich freilich erst allmählich einstellen; aber es würde, um den gerade hier oft gebrauchten Vergleich nochmals zu wiederholen, die absolute Herrschaft in die konstitutionelle gemildert werden. Durch das Bewußtsein des Arbeiters, daß seine ältesten Genossen bei Festsetzung des Accordes ein Wort mitzusprechen hätten, würde der sociale Frieden in einem Gewerbe wiederkehren, in dem als einem kunstgewerblichen, trotz des Sieges des Großbetriebes, die Freude an der Einzelarbeit von Natur aus zu Hause ist. Das sind allerdings Zukunftsbilder, von denen wir wohl noch durch eine Reihe von Jahren getrennt sind; aber auch die Fabrikanten und Großmeister der Mainzer Möbelindustrie werden über kurz oder lang sich vergegenwärtigen müssen, daß die Arbeiter eine gleichberechtigte Partei sind, mögen sie socialdemokratisch sein oder nicht, mit der man paktieren muß, und die man nicht de haut en bas behandeln darf.

Abgesehen von diesem unerquicklichen Streite über den Accord, ist der Lohn selbst in den letzten Jahrzehnten mit Schwankungen gestiegen. In den 60er Jahren betrug er, auf den Tag berechnet, zwischen 50 kr. und 1 fl. 10 kr. Der Handelskammerbericht giebt dagegen für 1865/66 den höheren, durchschnittlichen Arbeitslohn einer großen Fabrik auf 1 fl. 20 kr. an, während bessere Arbeiter 1 fl. 40 kr., 2 fl. und mehr per Tag verdienten. 1871 wird sein höchster Stand erreicht mit etwa 12 fl. für die Woche im Durchschnitt; heute ist derselbe auf 18 Mark (10 fl. 30 kr.) gesunken. Seine Erhöhung ist natürlich eine ständige Forderung der Arbeiter. Auch von seiten eines ehemaligen Arbeitgebers wurde mir, um der Wahrheit die Ehre zu geben, versichert, daß dies keine genügende Bezahlung für den Arbeiter sei, wenn man bedenke, was er alles wissen, was er leisten müsse; aber der Fabrikant könne bei der jetzigen Geschäftslage nicht mehr zahlen. Wo Wochenlohn noch besteht, sind seine Durchschnittssätze ungefähr dieselben.

Die Lohnsätze für Bauschreinerarbeiten sind einheitlich in 126 Positionen geregelt. Sie sind von 1876 bis 1890 (aus welchen Jahren ich Angaben erhalten habe) fast sämtlich gestiegen, während nach einer andern Aufstellung die Preise für Bauschreinerarbeiten von 1872 auf 1894 gesunken sind. Der Tagelohn ist in dieser Periode von 43 auf 50 Pfennige per Stunde gestiegen, was mit der Verkürzung der Arbeitszeit zusammenhängt. Dabei ist jedoch zu beachten, daß 1872 nicht alle Aufträge erledigt werden konnten, die Preise also naturgemäß hoch waren, daß aber 1876 ein Jahr des Niederganges war, die Lohnsätze also naturgemäß niedrig standen.

Die Arbeitszeit war in den 70er Jahren 11 Stunden und wurde nach langen Kämpfen 1889 auf 10 Stunden herabgesetzt; für kurze Zeit wurde sie sogar auf 9½ Stunden vermindert, ist aber heute wieder auf 10 gestiegen.

Der zweite Punkt der Streitigkeiten zwischen Arbeiter und Arbeitgeber sind die Entlassungsscheine, zusammenhängend mit der Einrichtung des Arbeitsnachweises.

Nach Aufhebung der Zunft geschieht das Zuschicken der Gesellen durch den Herbergsvater. Aber auch hier möchte man gerne zu den „guten, alten Zeiten“ zurückkehren und macht 1827 den Versuch, einen „Sprechmeister“ einzuschieben, der die auf der Herberge befindlichen Gesellen tourenweise für die ihrer bedürfenden Meister sprechen oder dingen sollte; die größeren Meister wehren sich entschieden, und der Versuch einer solchen Beschränkung, durch die man indirekt eine Begrenzung der Gesellenzahl erreichen konnte, wird von der Regierung zurückgewiesen. Ein zweiter Versuch zur Regelung der Arbeitsvermittelung wurde von den Fabrikanten 1850

gemacht, weil „seit einiger Zeit in Bezug des Arbeitgebens und Arbeitnehmens bei dem Schreinergeschäfte eine völlige Ordnungslosigkeit herrscht und deshalb ein solches Bureau zu errichten, sehr zum Bedürfnis geworden ist.“ Die Benutzung desselben war für Meister und Gesellen obligatorisch; jeder hatte bei Inanspruchnahme 3 kr. zu entrichten. Kommission und geschäftsführender Meister gingen aus der Wahl sämtlicher Schreinermeister hervor. Die Reihenfolge der Anmeldung war im allgemeinen maßgebend für die Zuweisung; Überzahl an Arbeitskräften war wohl nicht vorhanden. Wenigstens war eine Bestimmung vorgesehen des Inhalts, daß, wenn ein Meister zu gleicher Zeit mehrere Gesellen nötig habe, aus Rücksicht für die noch weiter eingeschriebenen Meister demselben nur ein Geselle zugewiesen werden, und nur in besonderen Fällen eine Ausnahme gemacht werden könne.

Mit Gründung des „Möbelfabrikanten- und Meisterverbandes“ geht der Arbeitsnachweis auf diesen über. Er ist in seiner Hand bis heute ein Mittel geblieben, die Arbeiter in der Gewalt zu behalten. Dazu dient insbesondere das System der Entlassungsscheine, welches jedes Verbandsmitglied verpflichtet, sich über die ordnungsmäßige Entlassung des Arbeiters seitens des letzten Arbeitgebers zu vergewissern, was durch die Kontrolle des Bureaus ermöglicht wird. Bei ordnungsmäßiger Beendigung der Arbeit erhält der Schreiner ein Zeugnis mit dem Vermerk „ordnungsmäßig ausgetreten,“ im andern Falle wird er mit genauer Angabe des Grundes des nichtordnungsmäßigen Austritts und des etwa durch denselben verursachten Schadens in ein Buch eingetragen, das jederzeit den Mitgliedern zur Einsicht offen steht. — Nun ist es gewiß dem Fabrikanten nicht zu verübeln, wenn er sich schadlos zu halten sucht, wo ein Arbeiter vor beendetem Accord ihm davonläuft; aber dafür besteht das Gewerbegericht. Anstatt sich aber dieser unparteiischen Behörde zu fügen, sucht man einseitig auf Privatwegen den Streit zu regeln, wo der wirtschaftlich Stärkere immer Recht hat.

Einem ähnlichen Zwecke dient das „Schwarze Buch“, in das jeder eingetragen wird, der sich im Streik und bei anderen Gelegenheiten mißliebig gemacht hat. Zwar wurde 1890 beschlossen, diese Eintragungen nicht mehr leichtfertig wegen unbedeutender Differenzen vorzunehmen; aber viel hat sich dabei nicht geändert. Es ist eben auf eine vollständige Unterdrückung jeder selbständigen Arbeiterbewegung abgesehen, was auch äußerlich insofern gelungen ist, als der „Fachverein“ vor dem letzten großen Streik 600, nach ihm, am 1. Oktober 1893, 102 Mitglieder zählte. Dieser letzte Streik, ein Ausläufer mancher, kleineren, partiellen und allgemeineren Arbeitseinstellungen dauerte nicht weniger als 21 Wochen und kostete die Arbeiter

etwa 50 000 Mk. Er endete mit dem völligen Siege der Arbeitgeber, und jetzt muß jeder Arbeiter, ehe er angenommen wird, unterschreiben, daß er dem „Fachverein" nicht angehört. Aber es ist ein Friede, der nur den Krieg wieder hervorruft; denn auf die Dauer wird sich diese vollständige Niederhaltung der Arbeiter nicht erzwingen lassen. Die bereits erwähnte Einführung des Gewerbegerichts und die beabsichtigte Errichtung eines städtischen Arbeitsamtes werden wohl mit der Zeit Wandel schaffen. Daneben mag das Bureau des Verbandes noch einige Zeit weiter bestehen, auf die Dauer wird es sich nicht behaupten können. Man wird sich auch hier überzeugen, daß es im wohlverstandenen Interesse des Gewerbes selbst liegt, wenn sich Arbeiter und Arbeitgeber gleichberechtigt gegenüberstehen.

Im ganzen fällt ein Vergleich zwischen Groß- und Kleinbetrieb auch im Punkte der Arbeiterverhältnisse zu Ungunsten des letzteren aus. Es ist für den kleineren Schreinermeister bedeutend schwerer, geeignete Kräfte zu erhalten, als für die Fabrik. Hier hat der Arbeiter die Annehmlichkeit der Maschine mehr zu seiner Verfügung als dort; in der kleinen Werkstatt muß er reparieren, polieren, in allen möglichen Sätteln sitzen, und erhält doch keine Arbeit, an der er sich weiter bilden kann. In der Fabrik ist die Arbeit einheitlicher; der Arbeiter sieht und lernt mehr; was er aber vor allem schätzt, er hat größere Aussicht auf späteres Vorankommen. Der Ausweis, daß er in diesem oder jenem großen Etablissement gearbeitet hat, will mehr sagen, als das Zeugnis des kleinen Meisters. Ist er im Handwerk beschäftigt, so ist die Aussicht trostlos gering, selbst einmal Meister mit anständigem Auskommen zu werden; arbeitet er in der Fabrik, so ist ihm Gelegenheit geboten, seine technische und künstlerische Geschicklichkeit durch jahrelange Übung und Kenntnisse so zu steigern, daß er schließlich einen Lohn bezieht, der das Einkommen des Meisters weit hinter sich läßt. Letzterer behält daher seinen Gesellen, wenn er mit ihm zufrieden ist, so lange wie möglich, während der große Fabrikant wenig Umstände zu machen pflegt. „Wenn er nur pfeift, erhält er mehr als er braucht."

In materieller Hinsicht ist die Durchschnittslage des Arbeiters in beiden Betriebssystemen keine wesentlich verschiedene. Der Arbeitslohn unterliegt im Großbetriebe nur vielfacheren Abstufungen, und seine Steigerung ist für die Zukunft eher zu erwarten als im Handwerk. Dagegen ist in der Arbeitszeit der Zwergbetrieb noch vereinzelt zurückgeblieben.

Die bessere Gelegenheit zur Weiterbildung, welche die Möbelfabrik gegenüber dem Kleinbetrieb bietet, ist um so wichtiger, als das Wandern der

Gesellen trotz der Vervollkommnung der Verkehrsmittel stark in der Abnahme begriffen ist. Ein Mainzer Möbelfabrikant[1] schrieb einst:

„Wir älteren Meister schwärmen gewissermaßen noch für das Wanderleben, und wer will das Gute, neben den Mißbräuchen, zu denen es Stromer benutzen, die in jeder Zeit und allen Verhältnissen mit einem Talente zum Nichtsthun prahlen werden, verkennen? Man bekam dadurch nicht allein Gelegenheit, viel, sondern in diesem Viel auch vielerlei zu sehen und in die Hände, gewann dadurch technische Gewandtheit, und wurde unwillkürlich zu Vergleichen geführt, die, wenn man sie ernstlich nachdenkend benutzte, nicht allein den Geschmackssinn erweckten, sondern auch veredelten."

Was sieht ein Arbeiter heute in einer großen Fabrik und was dagegen in einer kleinen Werkstatt? Diese Frage hängt aufs innigste zusammen mit der Frage der gewerblichen Bildung überhaupt, zu der wir uns nun noch wenden.

B. Der Lehrling und seine Ausbildung.

Auch hier gehen wir von der Zunftordnung von 1741 aus. Sie setzt drei Jahre Lehrzeit für das Schreinerhandwerk fest, wenn Lehrgeld bezahlt wird, das die anständige Höhe von 30 Reichsthalern und mehr erreichte; fällt dieses weg, so erhöht sich die Zeit auf vier Jahre. Die Probezeit beträgt vierzehn Tage, jeder Meister darf nur einen Lehrjungen halten.

Der hohe Satz des Lehrgeldes ist jedenfalls schon in den achtziger Jahren eingeschränkt worden. Die kurfürstliche Regierung wird hier ebenso, wie sie es auf allen anderen Gebieten des Zunftwesens gethan, einschränkend und überwachend thätig gewesen sein.

Nach Aufhebung der Zunft erhielt sich auch im Mainzer Lehrlingswesen die alte Tradition, und dies mochte genügen, so lange Kunst und Handwerk eins blieben, und die Werkstatt der Meister beides bot. Aber schon 1816 schreibt ein Zeichenlehrer[2] am Mainzer Lyceum, „daß eine Zeichnungsschule für Handwerker von besonderem Nutzen wäre." „Sie würde als eine technisch-praktische Geschmackslehre, hauptsächlich für die Kunstschreiner, betrachtet und behandelt werden müssen."

Mit dem Schwinden der zünftigen Traditionen entsteht langsam aus bescheidenen Anfängen dieser für die Schreinerei wichtigste Unterricht. Es sind zuerst Schreiner selbst, die ihn erteilen. In den dreißiger Jahren vereinigt ein Meister über zehn Schüler um sich; es folgt ein zweiter und

[1] Kimbel, Die Schreinerwerkstätte 2c. 1856.
[2] Nik. Müller, Denkschrift über das Schulwesen zu Mainz, 1816.

von 1835—1857 hat ein hervorragender Schreinermeister den ganzen Sonntag und an den Abenden der Wochentage stets 40—50 Lehrlinge und eine Anzahl Gesellen für ein Schulgeld von 8 Kreuzern pro Tag unterrichtet. Seine Schule genoß bedeutenden Ruf, auch außerhalb der Stadt. In seiner eigenen Werkstätte beschäftigte er meist nur Lehrlinge, war aber selbst zu sehr Künstler, um guten Verdienst aus seinem Geschäftsbetriebe ziehen zu können. Die Vorlagen gingen alle aus seinem Zeichenstifte hervor; alles wurde nochmals an den ausgeführten Holzmodellen erklärt.

Diese Meister gaben alle selbst Möbeljournale heraus. Wir finden schon 1835 ein solches; dann 1845 ff. ein zweites, „nach Londoner, Mainzer und Pariser Zeichnungen entworfenes"; 1847 ff. erscheint ein Mainzer Möbeljournal gleichzeitig französisch und englisch. Man sieht, die technische Ausbildung wurde nicht vernachlässigt.

Mehr Ziel und Richtung kommt aber in diese Bestrebungen allerdings erst mit Gründung des Gewerbevereins, und bis zu den Teuerungsjahren, die der Revolution von 1848 voraufgingen, hat er gewiß vielseitig gewirkt. Die Verhandlungen der ersten Jahre bieten ein Bild innigen Zusammenwirkens höherer Geistesbildung, kaufmännischer Weltklugheit und einfacher, strebsamer Handwerkertüchtigkeit. Teils in persönlichen Gründen, teils in der Zusammensetzung und Organisation liegt es, daß dem heute nicht mehr so ist. In den oft gerühmten vierziger Jahren verstehen es die an der Spitze stehenden Persönlichkeiten, Leben und Thatkraft in den Handwerkerstand zu bringen. Später hört die regelmäßige Abhaltung von Vereinsversammlungen auf; nur zu wichtigen, allgemeinen Besprechungen kommt man zusammen. Eine Interessenvertretung im Sinne einer Handelskammer ist der Gewerbeverein nie gewesen. Das Handwerkerelement ist relativ schwach vertreten, und man hat es daher jetzt daneben mit einem „Verein selbständiger Gewerbtreibender" versucht. Die Ausbildung des jungen Handwerkers ist schon lange sein Hauptaugenmerk geworden, die Gewerbevereinsschule sein Hauptverdienst geblieben; er ist zu einer reinen Schulkommission geworden, an deren Spitze der aus höherer, socialer Sphäre hervorgegangene und zur Repräsentation nach außen bestimmte Kommerzienrat, nicht der im gewerblichen Leben stehende Handwerker sich befindet.

In dem öfters citierten Vortrage von Karl Denninger von 1841 gilt das erste Bild, das er entwirft, dem Lehrling. Auch dieses ist nicht mit glänzenden Farben gemalt. Die Verwendung zu Nebenzwecken, die Gewohnheit, aus dem hohen Lehrgeld sich einen förmlichen Geschäftszweig zu bilden und deshalb so bald wie möglich den Lehrling unter Einhändigung des Gesellenbriefes zu entlassen, der Mangel an Unterricht vom Augenblicke

des Eintrittes in die Werkstätte an bildeten damals die Hauptursachen, auf die man die schlechte Ausbildung des jugendlichen Handwerkers zurückführte. Abhilfe suchte und fand man auch für damals in einer Schule, in dem Versprechen der Meister, die Mitglieder des Gewerbevereins waren, den Besuch derselben auf alle mögliche Weise zu befördern, in Konduitenbüchern, auf deren erste Seite der Lehrvertrag zu schreiben war, in jährlicher Prüfung und Auszeichnung der Besten und Verlängerung der Lehrzeit für diejenigen, deren Leistungen schlecht befunden wurden.

Zwei Versuche dagegen, die sich mit dem Lehrlinge und zugleich mit dem Gesellen beschäftigten, mußten bald wieder aufgegeben werden: die Gründung eines Lehrlingsbureaus und die Einrichtung einer Lesehalle. Ersteres war 1843—1844 zur Vermittlung zwischen Eltern und Meister, zuerst obligatorisch, dann fakultativ projektiert; die Einschreibegebühr sollte 4 Kreuzer, und wenn nach der Probezeit ein Lehrvertrag wirklich abgeschlossen wurde, von beiden Seiten nochmals je 20 Kreuzer betragen. Das Lesezimmer wurde 1844 ins Leben gerufen; dasselbe lieferte jedoch ebenfalls trotz aller Bemühungen der beauftragten Kommission, und trotzdem man es „als vortreffliches Mittel, um auf die Moralität des Gesellen- und Lehrlingsstandes befördernd einzuwirken", längst erkannt hatte, kein Resultat.

So ist es bei der Schule geblieben, deren Wirksamkeit aber nicht auf den Lehrling allein beschränkt ist[1].

Ein erster Versuch der Gründung mißlang; erst nach Errichtung der Lokalsektion konnte eine Sonntagsschule für Handwerker ins Leben treten. In zwei nebeneinander laufenden Stunden wurde morgens in Freihand-, Linear-, und Fachzeichnen unterrichtet. Die Gesellen waren wegen mangelnden Raumes und aus Rücksicht auf die bestehenden Privatanstalten hiervon vorderhand ausgeschlossen; mittags wurde das, was man unter „industrieller Geschäftsführung" begriff, sowie Geometrie gelehrt. An zwei Abenden in der Woche fanden Vorträge in Chemie und Physik statt, die seit einigen Jahren aufgehört haben. Von dieser provisorischen Einrichtung ging man, nachdem man zum Zuschusse des Großherzogl. Gewerbevereins noch einen solchen der Stadt erhalten hatte, zur definitiven Organisation über. 1879 zerfiel die Handwerkerschule in zwei Abteilungen: die erste war die Handwerkerzeichenschule, in der Freihandzeichnen, geometrisches Zeichnen, darstellende Geometrie und gewerbliches Fachzeichnen gelehrt wurden. Eine besondere Klasse ist für Schreiner, Glaser, Dreher u. s. w. bestimmt; in ihr

---

[1] Vergl. für das folgende F. Albert, Der Gewerbeverein zu Mainz, Gedenkschrift, 1879 und F. Fink, Die Handwerkerschulen 2c. im Großherzogtum Hessen, Darmstadt 1887.

werden Zeichnungen nach Vorlagen und nach Skizzen, sowie Werkzeichnungen in natürlicher Größe angefertigt. Die zweite Abteilung, die Fortbildungsschule, besitzt denselben Lehrplan wie die städtische, obligatorische Fortbildungsschule, und ihre Schüler sind von dem Besuche der letzteren befreit. Während sie aber früher vor letzterer den Vorzug genoß, daß der Unterricht sich enger an das Geschäftsleben anschließen konnte, ist jetzt ein Nachteil eingetreten: der Unterricht des Gewerbevereins beginnt um 8, der der städtischen Schule um 6 Uhr; der Meister sucht daher den Lehrling in die erstere zu bringen, um den Jungen möglichst lange zu Hause ausnutzen zu können. Ihre Aufhebung, die wohl nicht mehr lange auf sich warten läßt, wäre daher nur zu wünschen, denn was kann der müde Lehrling abends noch leisten?

Für Ausstellung von Lehrlingsarbeiten, um Anreizung zur sorgfältigeren Ausbildung des Lehrlings zu geben, war ebenfalls in Hessen schon früh gesorgt.

Der Besuch und das Studium der „Internationalen Gewerbeausstellung zu London" im Jahre 1862 rief auch bei dem Präsidenten und Generalsekretär des Landesgewerbevereins die Überzeugung wach, daß das Kunstgewerbe in Hessen weit hinter dem anderer Staaten zurückstand. 1865 bis 1866 wurde in Mainz der Versuch zur Gründung einer Kunstgewerbeschule gemacht, bei der man in erster Linie die Ausbildung von Kunstschreinern und Holzbildhauern im Auge hatte. Das Unternehmen scheiterte bald; nach Rückkehr des Friedens 1871 wurde die zweite Probe unternommen. „Unterstützung des gemeinnützigen Unternehmens seitens der Bewohner der Stadt Mainz wurde dabei erbeten, talentierte junge Leute zum Besuche der Schule zu veranlassen und, wenn nötig, denselben hierzu auch die Möglichkeit zu bieten. Die Kunstgewerbeschule sollte es als eine ihrer Hauptaufgaben betrachten, Verkehr mit der Industrie der Stadt Mainz zu unterhalten, und es wurden die Industrien ersucht, durch Zuweisung von Aufträgen, welche in das Gebiet der Kunstindustrie einschlagen, die Anstalt zu unterstützen"[1]. Auch diese Schule bestand nur kurze Zeit. Aber schon nach ein paar Jahren wurde die Notwendigkeit eines solchen Institutes von dem Vorstande des Lokalgewerbevereins in einem Berichte vom 27. Oktober 1876 an die Großherzogl. Centralstelle wieder hervorgehoben:

„Wir hatten Gelegenheit, auf der vor kurzem in München abgehaltenen Ausstellung uns zu überzeugen, daß es unserer Stadt nicht möglich sein wird, in den Erzeugnissen der Kunstindustrie mit den Städten anderer, deutscher Länder gleichen Schritt zu halten, wenn nicht rasch einigermaßen Ersatz geboten wird. Wir haben für Mainz, wo denn auch keines dieser Lehrmittel (Samm-

[1] Fink S. 34.

lungen, Specialschulen, ausgezeichnete Lehrkräfte) zu Gebote steht, einen traurigen Stillstand des Kunstgewerbes zu konstatieren."

Aber erst mit dem Bezuge eines neuen Hauses (1879) entwickelte sich aus der erweiterten Handwerkerschule allmählich die Kunstgewerbeschule zu einer eigenen, abgeschlossenen Anstalt. Ein offener Zeichensaal für kunstgewerbliches Zeichnen, Malen und Modellieren steht zum Zeichnen und zur Anfertigung von Entwürfen unter Rat und Mithilfe des Lehrers zur Verfügung. Auch können solche durch den Lehrer oder seine Schüler gegen Erlegung einer Taxe besorgt werden. Die Schule hat sich zur Aufgabe gestellt, in halbjährlichen Kursen junge Leute auf den verschiedenen Gebieten des Kunsthandwerks zu Zeichnern, Werkführern und Meistern auszubilden.

Man sieht, es fehlt heute sowohl für den Schreinerlehrling als für den weiterstrebenden Gesellen nicht an Gelegenheit zu ergänzender, theoretischer Ausbildung. Dagegen droht dem Lehrlingswesen in der Möbelschreinerei eine andere Gefahr: im Laufe des letzten Jahrzehnts hat sich in den größeren Fabriken immer mehr der Grundsatz ausgebildet, keinen Lehrling für die Schreinerwerkstätte mehr anzunehmen, „den Besitzern erscheint die Art des Betriebes in denselben für die Ausbildung im Interesse der Lehrlinge nicht geeignet". Man verschließt ihnen also die Bildungsstätte, wo am meisten gelernt werden kann. Wenn auch die kleineren Fabrikanten noch Lehrlinge unterweisen, so ist die eigentliche Heimstätte für dieselben doch das Kleingewerbe geworden, und hier wieder hält sie derjenige Meister mit der größten Vorliebe, der am wenigsten zur Unterweisung passende Arbeit hat: der Reparaturmeister. Es ist fast unmöglich für einen Schreinermeister, ohne Hilfskraft auszukommen; mangelt ihm zum Gesellen das Geld, so muß der Lehrling herhalten; die einfachen Arbeiten, die hier verlangt werden, erlernt er schnell, seine Kenntnisse bleiben aber auch während seiner ganzen Lehrzeit auf demselben Niveau, wie nach dem ersten Jahre. So hört man oft den Satz, daß der Lehrling erst dann etwas lernt, wenn er ausgelernt hat, d. h. wenn er aus der Werkstatt in die Fabrik übertritt. Und gerade dann, wenn der theoretische Unterricht doppelten Wert bekäme infolge der Ergänzung durch die Erfahrungen im Großbetriebe, hört der Besuch der Schule bei so vielen auf, wie die Gewerbevereinsberichte so häufig klagen. Das Übel ist noch nicht so schlimm; aber für die Zukunft wird ihm nur durch Errichtung von Lehrwerkstätten gesteuert werden können, in denen Schule und Werkstatt wieder Hand in Hand gehen.

Hat sich die Unterweisung des Lehrlings noch relativ günstig gestaltet, so ist für die Fortbildung der Meister durch Einführung kunstgewerblichen Unterrichts erst 1879 etwas geschehen. Aber auch das Geschehene

darf man nicht überschätzen. Ein einzelner Mann, und mag er auch der tüchtigste Meister sein, kann auf die Dauer nicht alles in einer Person sein, Kaufmann, Zeichner und Schreiner, Theoretiker, Praktiker und Techniker. Es ist schon genug, wenn der Handwerker lernt, die Werkzeichnung zu verstehen. Die Skizze des Architekten zur ausführbaren Werkzeichnung umzugestalten, das wird die Aufgabe derer werden, die eine Zwischenschicht zwischen Kunst und Handwerk bilden: der Zeichner und kunstverständigen Werkmeister. Und auch eine Ausbildung hierzu ist schwierig genug. „Fordert man in Wien doch acht Jahre, in München und Berlin unter Voraussetzung einer praktischen Lehrzeit von drei Jahren immer noch drei bis vier Jahre[1]." Daß das unerschwingliche Kosten für den Handwerker sind, ergiebt sich von selbst. Der Unterschied besteht also darin, daß der Großbetrieb die ersten Kräfte an sich fesselt, der Handwerker sich an jene Kreise wenden muß, um Schablonenarbeit zu erhalten. Seine Kenntnisse sind hier nicht größer wie die des Arbeiters in der Fabrik. Die Hilfsquellen von Mainz als Mittelstadt sind in dieser Richtung zu schwach, die Gelegenheit hier zu gering. In dem Jahresberichte über die Thätigkeit des Mainzer Gewerbevereins 1880—1881 heißt es:

> „In dem bei Gelegenheit der Eröffnung unseres Vereinshauses aufgestellten Programm nahm eine hervorragende Stelle ein: Das Projekt der Gründung eines kunstgewerblichen Museums, das unsern Schülern die gediegenen Leistungen der besten Perioden vergangener Jahrhunderte, wie der Gegenwart vor Augen zu führen geeignet wäre. Es ist bekannt, wie anregend gleichartige Anstalten in Berlin, München, Stuttgart, Nürnberg, Karlsruhe u. s. w. wirken, und es muß unser Bestreben sein, wenn auch klein anfangend, eine Sammlung klassischer Vorbilder zu erwerben."

Ja, wie groß und reich sind aber jene Städte auch Mainz gegenüber?

Wir sind bei dieser Gelegenheit zum Meister abgeschweift, kehren wir zum Lehrling zurück. Bei ihm blieben die patriarchalischen Gewohnheiten länger bestehen als beim Gesellen. Bis in die sechziger Jahre ist er in Kost und Logis beim Lehrherrn; dann lockert sich auch hier dieses Verhältnis. An Stelle des Lehrgeldes, das am längsten da bestand, wo Kost und Logis gegeben wurde, ist ein nach den Jahren steigender Lohn getreten (etwa 1 Mark wöchentlich im ersten, 2 Mark im zweiten, 3 Mark im dritten Jahre). Der schriftliche Lehrvertrag hat sich noch immer erst teilweise eingebürgert; die Lehrzeit ist allgemein drei Jahre geworden, während sie früher zwischen drei und vier Jahren schwankte. Überlastung durch längere Arbeitszeit findet sich am meisten bei den Meistern, die keine Gesellen halten.

---

[1] Vergl. Lessing S. 12.

In jüngster Zeit hat der Landesgewerbeverein die Einführung freiwilliger Gesellenprüfungen angeregt, „denen sich ein Handwerks- oder Gewerbelehrling am Ende seiner Lehrzeit unterziehen kann, um durch das Prüfungszeugnis einen Ausweis darüber zu erhalten, daß er in Wissen und Können seines Fachgebietes den für einen Gesellen erforderlichen Reifegrad erreicht habe". Die Erfahrungen sind zu kurz, um Schlüsse daraus ziehen zu können; für Mainz darf man nicht allzuviel erwarten. Die Prüfungen werden unter Mitwirkung der Ortsgewerbevereine abgehalten. Eine Schreinerinnung, die sich der Sache annehmen könnte, hat in Mainz nie bestanden. 1887 versuchte der Möbelfabrikanten- und Meisterverband, durch sein Büreau auch Tischler-Lehrstellen nachzuweisen, doch ohne Erfolg; aus 1894 liegt nun ebenfalls ein Antrag über die Einführung von Gesellenprüfungen vor.

7. Schlußwort.

Wir haben im Vorhergehenden den Werdegang eines Kunsthandwerks zur Kunstindustrie durch ein Jahrhundert hindurch verfolgt, von den lokalen Beschränkungen der Zunft bis zum Export nach allen Teilen der kultivierten Welt.

Fassen wir das Ergebnis kurz zusammen.

Auf dem Nährboden einer reichen Stadt mit prachtliebendem Hofe ist das Handwerk entstanden. Weiter gefördert durch den Einfluß Frankreichs, der Wiege des Kunstgewerbes, hat es sich infolge der günstigen Lage von Mainz und der relativen Bedeutung der Stadt erhalten. Mit der modernen Entwicklung der Volkswirtschaft ist das Monopol seiner Kunstschreinerei und Möbelfabrikation für Süddeutschland gebrochen; es ist von anderen Städten in dem Zweige der feineren Gebrauchs- und Luxusmöbel zurückgedrängt worden. Auf der anderen Seite hat das Land mit seinen billigen, schlechten, aber doch in das Auge fallenden Produkten die Versorgung der unteren und mittleren Klassen übernommen. Die Bedeutung von Mainz hat relativ abgenommen.

Durch eine frühe Freiheit von gesetzlichen Fesseln begünstigt, ist der Großbetrieb schon Ende der dreißiger und Anfang der vierziger Jahre emporgeblüht und hat die fortvegetierenden Gewohnheiten der Zunft und die damit zusammenhängende elende Lage der Gesellen und Lehrlinge beseitigt. Der Rückgang und die Abhängigkeit des Kleingewerbes in der Form des Verlagssystems kommt in den vierziger Jahren zum ersten Male zum Bewußtsein höher gebildeter Männer. Man sucht Abhilfe, um sie vorübergehend auch zu finden. Doch die einmal begonnene Entwicklung wird nicht

aufgehalten; langsam, aber stetig verschlechtert sich die Lage der Meister, während der Großbetrieb in seinem Laufe nicht gestört wird, und der Zwischenhandel, in den letzten zwanzig Jahren verstärkt, sich einschiebt. Die Vereinigung aller Gewerbe in der Fabrik nimmt zu, das Verlagssystem nimmt ab, um temporär bei großen Bestellungen wieder aufzutauchen.

Es ist eine alte volkswirtschaftliche Tröstung, daß der Handwerker im Kunstgewerbe dauernde Zuflucht finde. So schrieb Haushofer speciell für das Schreinergewerbe 1885[1]:

„So hat namentlich es, neben der Schuhmacherei und Schneiderei das zahlreichste Einzelgewerbe, dauernde Existenz zu hoffen. Fabrikmäßige Herstellung von Schreinerwaren hat vor dem handwerksmäßigen Betrieb keine Vorteile voraus, welche entscheidend wirken könnten“ und „ein anderes charakteristisches Merkmal des Kunstgewerbes liegt darin, daß bei ihm die Arbeitsleistung das Kapital überwiegt. Das ist ein socialpolitischer Vorteil, der nicht hoch genug anzuschlagen ist.“

Leider haben sich diese Ansichten bei näherer Prüfung nicht als stichhaltig erwiesen. Die Kunstschreinerei zählt zu den Gewerben, in denen „der Großbetrieb nicht durch die unumgänglichen Bedingungen der Technik, sondern durch die Einwirkung besonderer wirtschaftlicher Umstände verbreitet und befördert worden ist“[2]. Hier ist die Fabrik durch Zusammenziehung mehrerer, selbständiger Handwerke in einen Betrieb entstanden, der alle Gewerbe unter kaufmännischer Leitung in seinen Räumen vereinigt, sie seinen speciellen Produktionsaufgaben anpaßt und dadurch erheblich leistungsfähiger macht. Durch diese vielseitigen Großbetriebe geht dem Kleinmeister die kaufkräftigste Kundschaft, welche allein Ansprüche auf kunstgewerbliche Lieferungen macht, verloren. Und ähnlich wirken die Möbelhandlungen gegenüber der nächstkräftigen Schicht von Konsumenten. Hierzu gesellt sich seit etwa zehn Jahren auch hier ein Kind der großen Städte: der Dekorateur. Ihn beschreibt Lessing anziehend so[3]:

„Daneben geht dann der rein kaufmännische Betrieb. Eine Art von Mittelstufe bildet hier der Dekorateur. Seine Art der Geschäftsführung, ebenso wie das Wort, das ihn bezeichnet, gehören der letzten Generation an. Der Dekorateur ist bei uns zumeist ein Tapezierer; er braucht es aber nicht zu sein, manchmal ist er ursprünglich Architekt, Kaufmann, auch wohl lyrischer Dichter, wie der vorzüglichste Mann dieses Faches in London. Er richtet ein großes Magazin ein, in welchem der Besucher die fertigen Zimmereinrichtungen findet mit Möbeln,

---

[1] Das deutsche Kleingewerbe in seinem Existenzkampfe gegen die Großindustrie, 1885, S. 21 und 31.

[2] Lexis, Handwörterbuch der Staatswissenschaften IV, Art. Großbetrieb und Kleinbetrieb, S. 300.

[3] Das Kunstgewerbe als Beruf, S. 27.

Vorhängen, Teppichen, Tischdecken und allem erdenklichen Luxusgerät. Ein solcher Dekorateur im großen Stil kauft die Teppiche von Persien, Broncen aus Paris und Indien, Lack und Porzellan aus China und Japan, er nimmt den Malern ihre unverkäuflichen Bilder ab, hält sich ein Lager von Antiquitäten, und der glückliche Hausbesitzer kann sein Haus bei ihm einrichten vom Keller bis zum Boden, einschließlich der Kunstwerke und der Ahnengallerie. Ein solcher Dekorateur ist keineswegs ein Zwischenhändler. Sein Geschmack und Geschick hat den größten Einfluß auf den Absatz ... Der Dekorateur ist ein weltmännisch geschulter Mann, der in Schlössern und Palästen zu Hause ist, Einrichtungen früherer Jahrhunderte und fremder Welthauptstädte kennt, die Ideen überträgt, Arbeiten veranlaßt und weit über die Grenzen seiner Stadt, selbst seines Landes hinaus, den Absatz der heimischen Ware fördert."

In dieser ganzen Ausdehnung wird sich das Geschäft in einer Mittelstadt nicht ausbilden können, es wird in engeren Grenzen bleiben; größer geworden aber infolge der bescheideneren Bedürfnisse sich zur Fabrik entwickeln.

Was bleibt da für den Schreinermeister übrig?

Einige wenige größere Meister und kleine Fabrikanten werden um die „Industriehalle" geschart bleiben. Ein geringer Teil der Kleinbetriebe wird weiter bestehen, um infolge der schwankenden Aufträge des Großbetriebes diesem auszuhelfen, wenn es not thut. In der übrigen Zeit müssen die Meister sich durchschlagen, wie es eben geht. Zu ihnen gesellt sich eine kleine Zahl, die für Handlung und Dekorateur arbeitet und Reparaturen ausführt. Jede „bessere" Haushaltung hat gegenwärtig ihren von Sorgen gedrückten Kleinmeister, der leimt, aufpoliert u. s. w. oder auf Bestellung hie und da ein passendes Stück zur Ergänzung einer älteren Einrichtung anfertigt, das man vorrätig nicht antrifft. Aber auch hierin macht schon die Möbelhandlung Konkurrenz; denn sie beschäftigt selbst ein oder zwei Leute für sich, um das Lager in stand zu halten, und wird von ihnen auch hie und da etwas reparieren oder zur Ergänzung anfertigen lassen. Und der Rest? Für ihn hat die Zukunft keinen Posten zu besetzen. Er wird seine Selbständigkeit aufgeben und zum Gesellen des Großbetriebes werden müssen. Dieser selbst wird nicht ins ungemessene wachsen, nicht Tausende von Arbeitern beschäftigen; auch die kleinere Fabrik mit zwanzig und mehr Gesellen wird sich neben der mit Hunderten behaupten können, wenn sie zur Zusammenziehung der Handwerke übergeht und daher etwas ihre Arbeiterzahl erhöht. Vor allem wird aber auch hier das Kapital des Kaufmanns noch mehr gegenüber der technischen Arbeit des Handwerks durchdringen.

Wird das ein Schaden für das deutsche Kunstgewerbe sein? Gewiß nicht; denn die Leistungen der kleinen Werkstätten konnten schon lange

nicht mehr das sein, was sie früher waren, und in der Fabrik wird dem tüchtigen Manne ganz andere Gelegenheit geboten sein, hervorragendes zu leisten, als in der eigenen, kleinen Werkstatt; er wird als Werkführer dem Ganzen bessere Dienste leisten können wie als Meister. Auch pekuniär wird er besser in der Fabrik stehen als jetzt, wo ihm häufig am Schlusse der Woche keine 30 Mark bleiben. Nur die schon heute schwankende Arbeitsnachfrage wird seine Existenz unsicher machen; dagegen wird vor der Hand nur eine Arbeitslosenversicherung helfen können. Der aufstrebende Großbetrieb hat schon früh durch die Ansammlung einer größeren Arbeiterzahl in einer Werkstatt die patriarchalischen, aber jämmerlichen Gesellenverhältnisse des in Zunfttraditionen weiter lebenden Kleingewerbes zerstört und bessere Arbeitsbedingungen eingeführt. Gegen die Abhängigkeit des Arbeiters vom Fabrikanten und die jetzigen Mängel des großindustriellen Arbeitsverhältnisses wird nur eine freiere Arbeitsverfassung helfen können.

Die Hoffnung, daß das Kleingewerbe in der Mainzer Möbelindustrie erhalten werden könne, muß man zu so vielen anderen begrabenen Hoffnungen legen; wie leider im Laufe des Jahrhunderts ihm kein Übelstand erspart worden ist, so ist auch bisher kein Mittel, ihm wieder aufzuhelfen, unversucht geblieben. Auch der geschickteste und tüchtigste Meister wird nicht gegen die geschilderten Verhältnisse aufkommen können, und es beruht auf verzeihlichem Irrtum, wenn der Mainzer Lokalgewerbeverein an die Centralstelle noch unterm 7. Juni 1886 berichtete: „Insbesondere auf dem Gebiete der Technik wird der Meister dann seine Stellung behaupten und festigen, wenn er durch Anstrebung von kunstgewerblichen Leistungen unausgesetzt bemüht ist, stets besseres und vollkommeneres zu leisten." Selbst in dem „goldenen Mainz" hat das Schreinerhandwerk seinen „goldenen Boden" definitiv verloren.

Im Jahre 1780 gab die kurfürstliche Regierung anläßlich einer Zunftenquete einen Fragebogen aus, der seitens der Schreiner folgende Ausfüllung fand:

Haben alle Meister hinlängliche Nahrung? — Nein.

Oder aus welchen Ursachen nicht? — Wegen Übersetzung und Pfuscherey.

Wie viele Meister haben vollkommene Nahrung? — Keiner.

Wie viele haben zu wenig Nahrung? — Mehr als die Hälfte.

Damals konnte man vielleicht über diese summarischen Antworten lächeln; heute ist dieser Zustand in manchen Punkten erreicht, wenn nicht gar überschritten.

Nachwort.

Bei der Abfassung dieser Arbeit hatte ich mich mannigfacher Förderung zu erfreuen. Allen den Herrn, die mich hierbei in zuvorkommender Weise durch Überlassung von Material, durch Aussagen und Verhandlungen unterstützt haben, darf ich an dieser Stelle einen Kollektivdank aussprechen. Sie alle anzuführen, ist unmöglich. Wesentlichen Anteil an dem Zustandekommen haben jedoch die Herrn der „Mainzer Stadtbibliothek", Dr. Velke, A. Börkel und Dr. Heiden-Heimer, der leider inzwischen verstorbene Präsident des Landesgewerbevereins Regierungsrat Dr. E. Hesse, Stadtverordneter J. Fischer, Schreinermeister Stadtverordneter R. Bernhart, Schreiner J. Pachnicke, der Sekretär des „Möbelfabrikanten- und Meisterverbandes" Schreinermeister G. Gerster und der Direktor der „Mainzer Industriehalle", Schütz, sowie eine größere Reihe kleinerer Meister. Mögen gerade die zuletzt genannten Herrn — wenn ich hier des einen, dort des anderen Ansicht, wie sie mir aus zahlreichen Gesprächen entgegentrat, nicht beigepflichtet habe — versichert sein, daß dies dem redlichen Bemühen entsprungen ist, aus ihren Anschauungen das zu gewinnen, was ich vor dem Forum der Wissenschaft vertreten zu können glaubte.

IV.

Das Küfergewerbe in Straßburg.

Von

Dr. rer. polit. Martin Kriele.

In Straßburg bilden die Küfer kein einheitliches Gewerbe, wie dies in den süddeutschen Weinbau-Gegenden im Gegensatze zu Norddeutschland gewöhnlich der Fall ist[1]. Vielmehr begreift man in Straßburg unter der Bezeichnung „Küfer" sowohl solche Leute, welche in Norddeutschland und anderswo als Böttcher oder Faßbinder bezeichnet werden, d. h. sich mit der handwerksmäßigen Herstellung und Ausbesserung von Fässern für Wein, Bier, Butter rc., von Gärtnereikübeln, Waschbütten und anderen Haushaltungsgegenständen befassen, als auch solche Leute, welche die verschiedenartigen Arbeiten in Weinkellern und (wenn auch weniger) Bierkellern, als Abfüllen in Flaschen, Instandhaltung der Fässer, verrichten, also Arbeiter, welche man in anderen Gegenden Deutschlands als Küper bezeichnet. Diejenigen Leute, welche sich lediglich mit Kellerarbeit abgeben, bildeten zur Zeit der Zunftverfassung in Straßburg ursprünglich allein die Küferzunft und hießen die „Besselere". Später erst traten aus einer anderen Zunft die „Kübler", also die Böttcher, zu ihnen und heute, bezeichnet man mit dem Ausdruck Küfer die beiden, ursprünglich also getrennten Gewerbe[2].

---

[1] Vergl. das, was über das Küfergewerbe in Mannheim gesagt ist, in den Erhebungen über die Lage des Kleingewerbes, veranstaltet 1885 durch das Großherzogliche Ministerium des Innern, Band I, Karlsruhe i. B. 1887.

[2] Vergl. Heitz, Das Zunftwesen in Straßburg, Straßburg 1858, S. 59.

Es giebt in Straßburg sowohl Leute, welche beide Arten Gewerbe zusammen betreiben, als auch solche, welche nur eins von beiden praktisch ausüben; die ersten bilden die immerhin ziemlich große Mehrzahl. Vielfach haben die Leute auch noch als Nebengewerbe eine Wein- und Bierwirtschaft.

Heute besteht unter den Küfern Straßburgs keine engere Verbindung mehr, sei es auch nur vermittelst einer Genossenschaft oder einer anderen Art von Verein. Indessen ist für die Küfergesellen in Gemeinschaft mit den Bierbrauern eine Herberge, genannt „zum goldnen Faß", vorhanden; sie befindet sich auf dem Gerbergraben, in der Nähe der Großen Stadelgasse. Die Küfer wohnen fast ausschließlich in der Altstadt Straßburg; einige finden sich auch in den außerhalb der Festungswerke gelegenen Vororten, namentlich in Königshofen und Ruprechtsau.

Wenn in den folgenden Zeilen von den mit Holzverarbeitung sich beschäftigenden Küfern die Rede ist, so sind stets nur die Handwerker gemeint, während die Faßfabriken außerhalb der Betrachtung stehen werden. Eine sehr große Faßfabrik, welche sich vornehmlich mit der Herstellung von Wein- und Bierfässern beschäftigt, befindet sich in dem vor dem Steinthore gelegenen Orte Schiltigheim und ist im Besitze der Gebrüder Frühinsholz[1]. Diese Fabrik arbeitet nicht allein für das Elsaß, die Pfalz und Baden, sondern auch für das übrige Deutschland, Italien ꝛc. Eine Zweigfabrik in Nancy ist vor einiger Zeit zu einem selbständigen Etablissement umgewandelt worden. Der Besitzer hatte die Güte, mich durch die Arbeitsräume seines Etablissements in Schiltigheim und durch sein dortiges ausgedehntes Rohstofflager zu führen. Vergleicht man die flinke, tadellos-gleichmäßige, saubere Arbeit der verschiedenen Maschinen für die Teilarbeit mit der lang-

[1] Unter den (nur) 12 Böttcherwarenausstellern des Deutschen Reiches auf der Weltausstellung in Wien im Jahre 1873 waren 3 Elsässer, unter ihnen auch die genannte Firma; vergl. hierüber: Amtlicher Bericht über die Wiener Weltausstellung im Jahre 1873. Erstattet von der Centralkommission des Deutschen Reiches für die Wiener Weltausstellung. Braunschweig 1874, III. Band, 2. Abteilung, S. 584 ff. — (Karl Grad), Wiener Weltausstellung. Bericht über die Industrie des Elsasses, Kolmar 1873, erwähnt nichts über die Faßfabriken und Küfer. Auch auf der Weltausstellung in Paris 1867 war eine Straßburger Küferei, welche jetzt nicht mehr besteht, vertreten, vergl.: Exposition Universelle de 1867. Comité départemental du Bas-Rhin. Rapport de M. Dubocq sur les résultats de l'exposition relativement au Bas-Rhin. Strasbourg 1868, pag. 25. — Eine reichhaltige Ausstellung von Böttcherwaren eines verhältnismäßig kleinen Bezirks befand sich 1881 auf der Provinzialausstellung in Breslau, siehe: Albert Kriele, Die Gewerbthätigkeit Schlesiens im Lichte der Gewerbe- und Industrieausstellung 1881 zu Breslau, Breslau (1882), S. 57 ff.

samen Hobelarbeit eines Werkstattgesellen, so springt sofort in die Augen, daß in diesem Gewerbe das Handwerk wohl kaum eine Zukunft besitzt und allem Anschein nach auf Reparaturen angewiesen sein wird[1]. So oft ich einen Küfermeister nach dem Absatze seiner Waren fragte, erhielt ich die oft wehmütig lautende Antwort, daß der Verkauf neuer Waren mit jedem Jahre zurückgehe, daß hingegen die Reparaturarbeit zunehme. Manchmal war ihm auch vom Gesicht die Meinung abzulesen, daß dadurch sein Handwerk nicht gerade an Würde und Ansehen zunähme. Aber auch diese Worte hörte ich: „Das zeigt, daß die Fabriken nicht so gut arbeiten können wie wir". Dieser Schluß ist natürlich unrichtig; denn der Konsum neuer Fässer nimmt mit der Produktion und Konsumtion von Wein und Bier jährlich zu, und die Fabriken befassen sich nicht mit Flickarbeit.

Treten wir nunmehr in die Einzelbeschreibung des Straßburger Küfergewerbes[2] ein.

1. Die Beschaffung des Rohstoffes.

Die Versorgung mit Rohmaterial geschieht fast ausschließlich durch den Holzhändler, welcher seinerseits aus dem Schwarzwalde, seltner aus den Vogesen, und vielfach aus Ungarn sich sein Holz verschafft. Der Küfer kauft in „rauhem" Zustande lange Bretter, sogenannte „Schwarten", welche er in seiner Werkstatt zu Dauben umarbeitet; es wird Holz von der Linde oder von der Esche benutzt. Die kleineren Küfermeister decken ihren Bedarf ausschließlich in Straßburg selbst, indem sie ab und zu zum Holzhändler gehen und eine Anzahl Bretter, häufig nur ein einzelnes, sich holen. Die größeren Küfer kaufen ihren Rohstoff bei größeren Händlern,

[1] Über die Größe von nordamerikanischen Böttchereien siehe: Herkner, Die sociale Reform als Gebot des wirtschaftlichen Fortschrittes, Leipzig 1891, S. 52. — Sinzheimer, Über die Grenzen der Weiterbildung des fabrikmäßigen Großbetriebes in Deutschland, Stuttgart 1893, erwähnt leider das Küfergewerbe nur in einer kurzen Bemerkung S. 71.

[2] Über die Verbreitung des Küfergewerbes (Böttcher) sehe man die statistischen Angaben in: Hack, Die Gewerbe in Elsaß-Lothringen nach der Zählung vom 1. Dezember 1875 (15. Heft der Statistischen Mitteilungen über Elsaß-Lothringen), Straßburg 1881, S. 127 f.: „Die Böttcherei wird meist als Kleingewerbe betrieben, namentlich in den Kreisen mit ausgedehntem Weinbau". — Als Nebenbetrieb der landwirtschaftlichen Bevölkerung scheint die Böttcherei nicht oder nur wenig vorzukommen; vergl. Herzog, Die bäuerlichen Verhältnisse im Elsaß, durch Schilderung dreier Dörfer erläutert, Straßburg 1886, S. 20 ff. — Über die Küferei in den Thälern der Mittelvogesen siehe: Kärger, Die Lage der Hausweber im Weilerthal, Straßburg 1886, S. 107 und Tabelle VII und IX.

welche vielfach in der Nähe des Gebirges wohnen; als solche Orte wurden mir genannt: im Elsaß Bischheim am Rhein-Marne-Kanal und Wasselnheim am Fuße der Nord-Vogesen, in Baden Offenburg, welches an der viel von Holzflößen benutzten Kinzig liegt[1].

Hinsichtlich des Preises sind zweifelsohne in jedem Falle die größeren Küfereien im Vorteil, welche große Quantitäten kaufen; vielfach ist der Kleinküfer gezwungen, in Straßburg bei einem Holzhändler zu kaufen, der vielleicht seinen Bedarf auch bei einem der großen Händler deckt. Die Preise sind je nach der Güte des Holzes der einzelnen Bretter sehr verschieden und haben in manchen Jahren stark geschwankt. So sind sie z. B. im Jahre 1893 dreimal sehr bedeutend gestiegen. Auch in diesem Falle ist natürlich der kleine Küfer gegenüber dem großen im Nachteil, wenn auch wohl zu beachten ist, daß die Preise bei dem kleinen Holzhändler stabiler sind. Über die Qualität des gelieferten Holzes ist in den letzten Jahren, ganz im Gegensatz zu weiter zurückliegenden Zeiten, von der weitaus größten Anzahl der Küfer nicht geklagt worden. Es scheint dies besonders daran zu liegen, daß man schlechte Ware ganz energisch zurückgewiesen hat[2]. Die

---

[1] Vergl. Pfannenschmid, Über das Alter der Flößerei im Gebiete des oberen Rheins mit besonderer Beziehung auf die Saar und ihre Nebenflüsse. Kolmar 1881.

[2] Das Holz der außerordentlich waldreichen Vogesen wurde, weil es an Qualität dem des Schwarzwaldes nachsteht, noch bis vor kurzem weniger für die Küferei benutzt. Da jedoch infolge der französischen Zollpolitik das Hauptabsatzgebiet, Frankreich, ganz verschlossen wurde und die Verbindung mit Altdeutschland fehlte, fielen die Preise des Vogesenholzes, und dieses bürgerte sich auch für geringwertige Waren der Küferei mehr als früher ein, sodaß auch in der jüngsten Zeit, in der die Absatzverhältnisse nach anderen Teilen Süddeutschlands sich besserten und die Preise in die Höhe gingen, die Stellung des Vogesenholzes sich noch mehr befestigte. Die Handelskammer zu Straßburg sagt in ihrem Jahresbericht für 1892, S. 44: „Das elsässische Holzgeschäft befindet sich gegenwärtig in einer Absatzkrise, aus der es nur mit großen Anstrengungen herausgebracht werden kann. Von alters her nahm das Vogesenholz seinen Weg nach dem innern und südlichen Frankreich, wohin direkte Eisenbahnverbindung und Wasserstraßen führten. Nach Deutschland waren die Verbindungen weniger günstig und vor allem hatte es dort mit der scharfen Konkurrenz des Schwarzwaldholzes zu kämpfen. Nun ist Frankreich zum Teil abgeschlossen und, da das Elsaß bei weitem nicht ausreicht, um seine immer bedeutender werdende Holzproduktion selbst aufzunehmen, gilt es jetzt, sich auf dem deutschen Markte einen Platz zu verschaffen. Wenn auch die Qualität des elsässischen Nutzholzes der des Schwarzwaldholzes nicht gleichkommt, so wird das erstere doch in der Lage sein, an Orten, wo großer Bedarf in allen Sorten Holz besteht, die Konkurrenz aufzunehmen. Dies wird um so leichter der Fall sein, wenn eine bessere Wasserverbindung den Transport des Vogesenholzes auf größere Entfernungen gestatten wird. Die baldige Herstellung

Bezahlung des Rohstoffes erfolgt in den meisten Fällen sofort bar; hin und wieder — bei größeren Kaufabschlüssen — wird ein Ziel von 3 Monaten in Anspruch genommen, weniger aus Mangel an Geldmitteln, wie mir gesagt wurde, als vielmehr weil dies Geschäftsbrauch ist.

Da zwischen den Küfern keine engere Verbindung besteht, so ist natürlich auch keine Rohstoffgenossenschaft vorhanden[1]. Den meisten Küfern, mit welchen ich mich unterhielt, war dieses Institut überhaupt nicht bekannt; auch nachdem ich ihnen die Thätigkeit einer solchen Vereinigung auseinandergesetzt hatte, wollten sie nicht viel von ihr wissen, indem sie allerhand Bedenken äußerten und ihre Selbständigkeit gefährdet glaubten. Überhaupt ist der Sinn der Küfer in Straßburg anscheinend sehr auf isolierte Thätigkeit gerichtet; von einem Solidaritätsgefühl des ganzen Gewerbes war nur an wenigen Stellen etwas zu spüren.

Die Beschaffung der Nägel, Eisenreifen 2c. geschieht bei dem Kleinhändler in Straßburg; man war überall damit zufrieden. Das weitbekannte „Schwobelädle" auf dem Gutenbergplatz, die Herren Fürderer, Jägler & Co. bilden hierbei meist die Bezugsquelle.

2. Lehrlinge und Gesellen.

An Arbeitskräften kommen in Straßburg in unserem Gewerbe, abgesehen vom Meister selbst, die bekannten zwei Stufen der zünftigen Gliederung

---

einer regelmäßigen, für größere Schiffe zu benutzenden Wasserstraße bis Mannheim ist für die genannte Holzindustrie der Vogesen eine Lebensfrage." Der analoge Bericht für 1893 sagt S. 47: „Im Laufe der letzten Jahre ist nun eine vollständige Umwandlung in den Ansichten über die Qualitäten des Vogesenholzes eingetreten. Den Hauptanstoß hierzu gab die vor einigen Jahren erfolgte Errichtung von mehreren großen, mit den neuesten Einrichtungen versehenen Dampfsägewerken im Elsaß durch ein Konsortium westfälischer Kapitalisten, welche sich zur Aufgabe machten, dem Vogesenholze durch passende Verarbeitung neue Verkaufsgelegenheiten zu erschließen. Dieses Ziel wurde auch erreicht. Denn heute sind es nicht mehr allein diese Firma und andere elsässische Holzgeschäfte, welche große Mengen Vogesenstammholz kaufen; auch aus Baden, Württemberg, Bayern und der Pfalz finden sich zahlreiche Käufer ein, nachdem dieselben durch das Erscheinen der durch die erwähnte Firma aufgearbeiteten Ware auf dem Markte überzeugt worden sind, daß das Vogesenholz, sachgemäß bearbeitet, keine Konkurrenz zu scheuen braucht. Dies hat zur Folge gehabt, daß, von Windfallholz abgesehen, bei Tannennutzholzversteigerungen fast überall in den Vogesen heute um 30—35% höhere Preise erzielt werden als vor 4—5 Jahren."

[1] Genossenschaftliche Einrichtungen haben überhaupt im Handwerk leider nur geringen Eingang gefunden, selbst in Gegenden mit reicher Innungsentwicklung, z. B. Schleswig-Holstein; siehe: Hampke, Untersuchung über die Wirksamkeit der schleswig-holsteinischen Innungen, Ende 1893 (Anhang des Jahresberichts des Kgl. Kommerz-Kollegiums zu Altona für 1893, S. 58 f.).

vor: Lehrlinge und Gesellen. Die letzten werden meist „Arbeiter“ genannt. Nebenarbeiter, wie Laufburschen, giebt es nicht: Gänge in der Stadt und deren Umgegend zu den Kunden, Herbeischaffen des Rohstoffes und Fortschaffen der Fabrikate, dies und anderes haben, wie wohl überall, die Lehrlinge zu verrichten.

Der Bedarf an Lehrlingen und Gesellen wird zum großen Teil durch die verschiedenen Stellenvermittelungs-Bureaux in Straßburg gedeckt. Lehrlinge werden oft durch persönliche Bekanntschaft vermittelt. Vielfach, besonders bei Bedarf an Gesellen, wendet man sich an die Herberge. Dieselbe wurde meist gelobt und dient auch den Küfern in der Umgegend von Straßburg zum Teil als Arbeitsnachweisstelle; es soll dort im ganzen anständig und ruhig zugehen. Auch über die Vermittelungs-Bureaux hörte ich keine Klagen.

A. Die Lehrlinge.

Die Anzahl der Lehrlinge in den einzelnen Küfereien ist verschieden. In den allermeisten Fällen hat der Meister nur einen Lehrling. Mehr als zwei dürften nur sehr selten vorkommen; mir wenigstens ist in Straßburg kein Fall bekannt geworden. Küfereien, welche sich ausschließlich mit Kellerarbeit beschäftigen, haben meistens nur einen Lehrling, sehr häufig gar keinen. Die Arbeitszeit eines Lehrlings erstreckt sich regelmäßig auf die Zeit von 6 Uhr Vormittags bis 7 Uhr Abends, mit einer Mittagpause von 12—1 Uhr. Auch kommt es vor, daß er erst um 7 Uhr anzutreten hat. Frühstücks- und Vesperpausen sind nicht regelmäßig festgesetzt; doch ist auch für diese Mahlzeiten hinreichend freie Zeit gegeben. Die Lehrlinge wohnen in der Behausung des Meisters und werden auch unentgeltlich von ihm beköstigt. Jedoch giebt es auch Fälle (früher häufiger als jetzt), in denen die Lehrjungen resp. ihre Eltern ein Kostgeld zahlen. Dies hat die Wirkung, daß die Lehrzeit nur zwei Jahre dauert. Im übrigen wird an der regelmäßigen Lehrzeit von 3 Jahren festgehalten, weniger deshalb, weil für die Lehrjungen diese Zeit zur Erlernung und Einübung aller einzelnen Arbeiten des Handwerks nötig ist, als vielmehr deshalb „damit sie sich an eine gründliche Disciplin gewöhnen und nicht zu jung in das praktische Leben eintreten“. In ganz seltenen Fällen wechselt ein Lehrling seinen Lehrherrn. Dies kommt fast nur bei Küferssöhnen vor, welche bereits 1 oder 1½ Jahr in der väterlichen Küferei gelernt haben und alsdann für den Rest der Lehrzeit in eine fremde Küferei gebracht werden. Jedoch ist dies lediglich ein Akt freundschaftlicher Gefälligkeit, da in solchem Falle

der Meister von seinen Lehrjungen „wenig hat“ und er sich nicht gern von einer fremden Küferei in seine eigene „hineinsehen“ läßt; daher findet dieses Experiment nur bei solchen Lehrlingen statt, deren Vater sein Küfergewerbe außerhalb Straßburgs betreibt.

Gewöhnlich wird zwischen dem Lehrherrn und dem Vater oder Vormund des Lehrjungen ein schriftlicher Vertrag geschlossen. Fast ausnahmslos halten die Lehrjungen ihre Lehrzeit aus. Läuft doch einmal einer davon, so giebt man sich weiter keine Mühe ihn zurückzuholen und tröstet sich damit, daß man binnen kurzem einen neuen haben kann. Der Junge, der vielleicht aus recht begreiflichen Motiven das Hasenpanier ergriffen hat, ist in einer sehr mißlichen Lage, da kaum ein Meister ihn wieder nehmen wird oder wenigstens nur mit großem Mißtrauen. Ein alter Küfermeister erzählte, daß er sich ein einziges Mal, vor vielen Jahren, veranlaßt gesehen habe, wegen „toller Streiche“ einen Lehrjungen „hinauszuschmeißen“; seitdem sei dieser nicht mehr „im Geschäft“. Man nimmt, wie mir öfters gesagt wurde, nicht jeden, der sich meldet, und daher ist man mit den Lehrjungen im ganzen zufrieden.

Das schließt jedoch nicht aus, daß hier und da über „Unlust zur Arbeit“ bei den Lehrjungen geklagt wird. Das habe vor allem seinen Grund in der Lust der Knaben, sich abends mit ihren Bekannten lange auf der Straße herumzutreiben, Sängerbuden und Kneipen aufzusuchen, mit jungen Mädchen Allotria zu treiben u. a. Kurz, die Gedanken der Jungen seien häufig gar nicht bei der Arbeit, sondern draußen auf der Straße oder in der Kneipe. Man könne nicht gerade darüber klagen, daß die Lehrlinge die ihnen zugeteilte Arbeit nicht in Ordnung vollenden, davor bewahre sie schon die äußerliche Furcht vor dem Lehrherrn, oder schließlich gar nichts lernten; es sei nur häufig nicht der rechte, ernste Trieb zur Arbeit in ihnen; was nicht vom Meister ausdrücklich angeordnet werde, das werde auch nicht gethan. Ein Meister erzählte mir, daß er seinen Lehrlingen öfters Bücher, welche Beschreibungen aus dem gewerblichen und kaufmännischen Leben enthielten oder speciell über das Küfergewerbe[1] handelten, gegeben habe, damit sie in den Abendstunden durch diese Lektüre ihren Gesichtskreis erweiterten; meist wären die Jungen nach kurzer Zeit schnell

[1] Das Lehrbuch: Barfuß, Die Kunst des Böttichers oder Küfers in der Werkstatt wie im Keller, 8. Auflage von Lange, Weimar 1885, welches mir sehr deutlich und ausführlich geschrieben erscheint und ein klares Bild von den einzelnen Arbeiten giebt, war unter den Straßburger Küfern nur sehr wenig bekannt. Zum Teil enthält es allerdings veraltetete Angaben, zum Teil Auseinandersetzungen, welche mir für den einfachen Mann ohne ausführliche Erläuterung zu hoch zu sein scheinen.

über die Straße gelaufen, um mit ihren Lehrgenossen den Abend zu vertrödeln, oder vielfach auch über den Büchern eingeschlafen, weniger weil sie zu müde zum Lesen waren, als weil sie der Inhalt der Bücher langweilte. „Die Bengel haben zu viele Ablenkung; das ist der wundeste Punkt in unserem Geschäft“, sagte mir ein Meister.

Eine Fachschule oder eine andere Fortbildungsschule, in welche die Küfer ihre Lehrlinge schicken könnten, besteht leider in Straßburg nicht, sodaß die Lehrjungen in allem, was sie für die zukünftige Ausübung ihres Handwerks erlernen sollen, auf die Werkstätte des Meisters angewiesen sind. Die Meister haben mir oft ihr Bedauern darüber ausgesprochen, daß kein Schulunterricht für ihre Lehrlinge da sei. Einer unter ihnen sagte auch, daß, wenn die Knaben noch theoretischen Unterricht genießen könnten, die Meister die Arbeitszeit wohl kürzen müßten, da die Knaben sonst mit Arbeit überhäuft würden. Auch von Sonntags-Unterricht war die Rede. Vor der Hand aber wird wohl hier in Straßburg noch keine Änderung eintreten können, da ja unter den Küfern nach meiner Beobachtung noch wenig Zusammenhang besteht und daher von ihnen keine Initiative ergriffen werden wird.

In vielen Fällen sind die Lehrlinge nicht aus Straßburg selbst, sondern aus den Dörfern und Städten der Umgegend. Zum weitaus größten Teil arbeiten sie auch nach Absolvierung ihrer Lehrzeit in dem Küfergewerbe weiter, soweit sich dies beobachten läßt. Es kommt indessen vor, daß sie irgend eine Beschäftigung in einer Brauerei oder Brennerei annehmen; auch gehen sie wohl als Arbeiter direkt in Weinhandlungen. Das soll jetzt viel öfter vorkommen als früher.

B. Die Gesellen.

Die Verhältnisse bei den Gesellen sind denjenigen der Lehrlinge sehr ähnlich. Ihre Anzahl in den einzelnen Betrieben ist sehr verschieden. In denjenigen Küfereien, welche sich ausschließlich mit Werkstattarbeit beschäftigen, ist die Zahl eine stabile; hier haben die einmal angestellten Gesellen im allgemeinen nicht plötzlich eine Entlassung wegen Arbeitsmangels zu erwarten. Die Kellereiküfer dagegen beschäftigen eine mehr oder weniger große Anzahl Gesellen, je nachdem gerade viel oder wenig Arbeit vorhanden ist, was in enger Beziehung zu der Zeit der Weinernte und dem Ausfall derselben steht. In der Regel beschäftigen sie ständig einen Gesellen, welcher, wenn eben wenig Arbeit vorhanden ist, diese ohne Hilfe des Meisters erledigt; ist mehr Arbeit vorhanden, so arbeitet der Meister mit; sind

mehrere Gesellen nötig, so sind dieselben schnell durch ein Engagementsbureau oder die Herberge zu erlangen. Die Gesellenzahl in den Werkstatt-Küfereien ist sehr verschieden. Ich fand Küfermeister, welche ohne Gesellen, nur mit einem Lehrling arbeiteten, ferner eine Anzahl, welche nur einen Gesellen halten, aber auch einen Betrieb mit 8 Gesellen. Die Arbeitszeit ist meistens dieselbe wie bei den Lehrlingen. Bezüglich der Wohnung besteht keine Regel: zum Teil wohnen die Gesellen bei dem Meister und erhalten auch bei ihm die Kost; zum Teil essen und wohnen sie außerhalb; bei einem dritten Meister erhalten sie nur die Kost, wohnen aber nicht bei ihm. Der zweite Fall tritt besonders dort ein, wo mehr als nur ein Geselle arbeitet, und fast immer dort, wo nur Werkstattbetrieb ist.

Mit diesen Verhältnissen hängt auch die Höhe des Lohnes zusammen. In einer großen Werkstatt-Küferei, deren Gesellen außerhalb der Werkstatt wohnen und essen, erhalten diese z. B. 3 Mark für den Tag. In einer anderen Küferei mit fast ausschließlicher Kellerarbeit erhält der Geselle, welcher von 7 bis 7 Uhr arbeitet, außerhalb der Meisterwohnung wohnt, aber bei ihm in Kost steht, wöchentlich 9 Francs, also 7,20 Mark. In einer dritten Küferei, welche sowohl Werkstattarbeit wie Kellereiarbeit leistet, erhält der Geselle, welcher beiderlei Arbeit zu verrichten hat und bei dem Meister wohnt und ißt, 13 Mark für die Woche. Die Löhne schwanken eben nicht allein nach der Beschäftigung, welche der Geselle hat, sondern auch nach der Größe der Küferei, indem in großen Küfereien noch immer viele Neuware gefertigt wird, während die kleinen Meister sich mit Flickarbeit und nur gelegentlich mit der Anfertigung neuer Küferwaren befassen. Die großen Küfereien stellen auch nur gelernte Küfer (Böttcher) an, während die Lehrlinge in kleinen Küfereien, besonders in solchen mit viel Kellerarbeit, selbstverständlich keine allzu hohe Ausbildung als Faßbinder erhalten. Die Löhnung findet durchgängig wöchentlich an jedem Samstag statt.

Bei verheirateten Gesellen kommt es ab und zu vor, daß der Meister einen Teil des Lohnes im voraus zahlt. Dies geschieht besonders dann, wenn die Frau ihrer Niederkunft entgegensieht oder im Wochenbett sich befindet und daher keinem Verdienst nachgehen kann, oder wenn eine Krankheit sie oder ihren Mann befallen hat oder eine andere unvorhergesehene größere Ausgabe an die Leute herantritt. Bei dem gänzlichen Fehlen einer Berufsorganisation giebt es keinerlei Kassen für solche Fälle und die Reichsversicherung kann natürlich nur in wenigen Fällen helfen. Wenn ein Vorschuß verlangt wird, informiert sich der Meister genau über die Gründe, bevor er ihn zahlt, da es doch hin und wieder vorkommt und

vorgekommen ist, daß ein Geselle mit dem erhaltenen Vorschuß „lumpt" und faulenzt. Verheiratete Gesellen trifft man mehr in Werkstatt-Küfereien als in Keller-Küfereien, weil die ersteren, wie erwähnt, weniger oft ihr Personal wechseln. Die Heimat der Gesellen ist sehr verschieden. Im ganzen sind nur wenige Elsässer dabei; in sehr vielen Fällen waren es Badenser; aber auch Württemberger, Sachsen, Preußen kommen vor.

Über die Disciplin wird vielfach geklagt, namentlich in den großen Küfereien. Ein Meister erzählte mir, des öfteren sei es bei ihm vorgekommen, daß seine Gesellen nichts „schafften", wenn sie wußten, daß viel Arbeit da war. „Wir thun nicht mehr mit!" hieß es da oft. Vielfach liegt dabei gar nicht die Absicht zu Grunde, den Lohn in die Höhe zu treiben, sondern nur, sozusagen, dem Meister die Zähne zu zeigen und ihm zu beweisen, daß er von ihnen abhängig sei; daher einigen sich beide Teile auch meistenteils auf gütlichem Wege wieder. Einen großen Mangel an Autorität verrät es indessen, wenn, wie mir der nämliche Meister erzählte, ihm nicht einmal, sondern wiederholt von seinen Gesellen gesagt worden ist: „Was wollen Sie thun, wenn wir nicht arbeiten?" Am klügsten handelt der Meister, wurde mir gesagt, wenn er sich im Umgang auf die gleiche Stufe mit den Gesellen stellt; stellt er sich höher als seine Gesellen, so gehen sie davon. Unter den Gesellen selbst kommt wenig Streit vor.

Im großen Ganzen ist man in Straßburg mit den Gesellen mehr zufrieden als mit den Lehrlingen, sowohl mit dem Betragen innerhalb und außerhalb der Arbeitsstätte, als auch mit den Leistungen.

3. Der Gewerbebetrieb.

A. Die Kellerarbeit.

Für eine Betrachtung der Betriebsverhältnisse in der Straßburger Küferei ist es notwendig, die Kellerarbeit von der Werkstattarbeit genau zu trennen, wenn auch in dem einzelnen Betriebe diese Scheidung nicht streng durchzuführen ist[1].

[1] Der Mangel der Einheitlichkeit im süddeutschen Küfergewerbe führt besonders hinsichtlich der Unfallversicherung und der berufsgenossenschaftlichen Organisation zu manchen Schwierigkeiten, zumal wenn die Unfallversicherung in Zukunft auch auf das Handwerk ausgedehnt werden sollte. Die mit Kellerarbeit beschäftigten Küfermeister werden hinsichtlich der Unfallversicherung nicht als selbständige Unternehmer, sondern samt ihren Gesellen als Angestellte der Weinlagereien und Weinkellereien angesehen, welche zu den in der Speditions-, Speicherei- und Kellereiberufsgenossenschaft vereinigten Handelsbetrieben gehören; über diese Entscheidung siehe: Amtliche Nachrichten

Über den Betrieb derjenigen Küfereien, welche nur oder fast nur Kellerarbeit übernehmen, ist wenig zu sagen. In den meisten Fällen hat solch ein Küfer seit einer langen Reihe von Jahren einen festen Kundenkreis unter den Weinhändlern, den größeren und auch kleineren Schankwirtschaften, deren es in Straßburg wahrhaftig gerade genug giebt, und den Privatleuten, welche sich größere Quantitäten Wein zum eigenen Konsum halten. Hier hat er, kurz gesagt, den Wein in seiner Obhut, bis er in die Flasche und zum Konsum kommt, überhaupt die gesamte Kellerei zu überwachen und in stand zu halten. Nach der sehr verschieden großen Anzahl dieser Kunden des einzelnen Küfers richtet sich seine Beschäftigung und die Anzahl seiner Arbeitsgehilfen. Sehr häufig findet sich bei diesen Küfern der Fall, daß der Sohn dem Vater bei der Arbeit hilft, das Geschäft auf gemeinsame Rechnung mit ihm betreibt und Wohnung und Kost mit ihm teilt. Auch wenn der Sohn sich verheiratet, bleibt es noch so, obgleich dann natürlich sich manche Schwierigkeiten einstellen. Solche Küfereien giebt es mehrere, die sich seit vielen Generationen vom Vater auf den Sohn vererbt haben[1].

---

des Reichsversicherungsamts, 1885, Nr. 25, S. 344. Nach dem Bericht über die Verwaltung der genannten Berufsgenossenschaft im Geschäftsjahr 1893, Anlage A, befanden sich in dieser Genossenschaft 20680 Betriebe mit 84425 Arbeitern. Von diesen gehörten zu den sog. Handelsbetrieben: 18080 Betriebe mit 62371 Arbeitern, von welchen auf die Weinlagereien und -Kellereien 3608 Betriebe mit 8932 Arbeitern fielen; natürlich dürfte sich auch eine Anzahl Küfer unter der Rubrik „Bierlagereien und -Kellereien" befinden. — Es mag daran erinnert sein, daß die jährliche Anzahl der entschädigten Unfälle in dieser Berufsgenossenschaft nach den den Verwaltungsberichten beigegebenen statistischen Angaben stark zugenommen hat (allerdings zugleich mit einer Zunahme der in der Berufsgenossenschaft vereinigten Betriebe). v. Mayr bringt wohl nicht mit Unrecht diese Entwicklung mit der Thatsache in Verbindung, daß in den hier in Rede stehenden Gewerben ein starker Konsum alkoholhaltiger Getränke stattfindet (v. Mayr, Unfallversicherung und Unfallfrequenz, Vortrag gehalten auf dem vom 1. bis 6. Oktober 1894 in Mailand abgehaltenen Congrès international des accidents du travail). — Klagen über die Unfallversicherung wurden mir von den Kellereiküfern nicht entgegengebracht, sicherlich nicht aus Zufriedenheit, sondern aus Mangel an Überblick über die Versicherung und ihre Thätigkeit.

[1] Arnold, der Dichter des bekannten Lustspieles in Straßburger Mundart „Der Pfingstmontag", war der Sohn eines wohlhabenden Küfers, und noch heute befindet sich in seinem, inzwischen umgebauten Geburtshause, Nikolausgasse 12, gerade wie damals eine Küferei (beide Arten Betrieb) und, dazu gehörend, eine Gastwirtschaft. — In der vom Gutenbergplatz nach der Kaufhausgasse, parallel dem alten Fischmarkt, laufenden Küfergasse wohnen heute keine Küfer mehr. Ich bemerke dies, weil es in anderen Gewerben in Straßburg anders hierin steht; so wohnt zum Beispiel noch heute eine große Anzahl Goldschmiede in der von der Spießgasse nach dem Neukirchplatz führenden Goldschmiedgasse.

Der Verdienst, welchen das Geschäft einbringt, ist sehr verschieden. Mehr als für das tägliche Leben eines Mannes aus dem Handwerkerstande ausreicht und notwendig ist, wird nirgends verdient. Ich traf Küfer, welche sehr über Mangel an ausreichender Beschäftigung klagten und sich gar kümmerlich durchschlagen mußten. Zwei kleine, niedrige Räume, der eine zum Aufenthalt in den freien Tagesstunden, der andere zum Schlafen nebst einer Küche, bilden oft die Wohnung, deren Einrichtung nicht nur sehr einfach, sondern dürftig zu nennen ist. Vielfach liegen diese Wohnungen im zweiten oder dritten Stockwerk einer der vielen engen, an althamburgische Verhältnisse erinnernden Gassen der hochinteressanten und daher mit Recht „wunderschön" genannten Altstadt mit ihren nicht weniger interessanten Höfen und haben wenig gute Luft[1]. Unten im Hofe in einer Ecke stehen dann vielleicht einige Fässer, welche der Küfer aus einem Keller, in dem er gerade zu arbeiten hat, zur Reparatur nach Hause mitgenommen hat. Die Stimmung der Leute war in vielen Fällen eine gedrückte; indessen wurde mir von weitaus den meisten gesagt, daß sie sich zwar oft sehr kümmerlich durchschlagen müssen, daß sie aber trotz alledem keine Schulden machten, sondern so gut es eben geht, wenn auch oft unter sehr harten Kämpfen, auszukommen suchen. Die ökonomische Lage der Leute ist um so schlechter, je kleiner der feste Kundenkreis ist und je mehr sie auf zufällige Arbeit angewiesen sind.

Bei den größeren Küfereien sieht es nicht viel besser aus. Wenn sie nicht in dem Maße klagen, wie die kleinen Leute, so kann diese Thatsache verschiedene Gründe haben. Einmal haben sie in früheren Jahren, als das Geschäft besser ging, sich etwas Geld zurücklegen können. Ferner ist ihr Kundenkreis relativ ein größerer als bei den kleinen Leuten; oder endlich haben sie manchmal durch eine Schenke einen Nebenerwerb. Das letztere war früher häufiger der Fall als jetzt. Ein Küfer erzählte mir, daß er nach seiner allgemeinen Schätzung durch seine Küferarbeit (Werkstatt- und Kellereiarbeit) eine Kleinigkeit mehr als durch seine Gastwirtschaft verdiene, welche viel mehr Unkosten, auch an fiskalischen Abgaben (Licenz), habe; hier kann also von einem Nebenbetrieb der Schankwirtschaft kaum geredet werden. Andererseits fand ich einen Küfermeister, der jetzt durch den Betrieb der Gastwirtschaft seine Haupteinnahme erhält, während seine Küferei sehr zurückgegangen ist.

---

[1] Die Schilderungen in: Weill, Die Arbeiterwohnungsfrage in Straßburg, (Schriften des Vereins für Socialpolitik, XXX) treffen zum großen Teil auch heute noch zu.

Der Grund dafür, daß nicht mehr so viel Kellerarbeit wie vor dem Kriege und im Anfang der siebziger Jahre vorhanden ist, liegt, wie mir überall versichert wurde, darin, daß der Konsum der französischen Weine (Burgunder, Champagner, Bordeaux-Weine rc.) infolge des hohen Eingangszolles, zu welchem noch die städtische Oktroiabgabe kommt, sehr zurückgegangen ist und daher auch die großen Lager französischer Weine in Handlungen, Schankwirtschaften und — last not least — Privathäusern mit den Jahren sich verkleinert haben. Diese Thatsache ist um so auffallender, als der wohlsituierte Straßburger Bürger es ganz vortrefflich versteht, gut zu essen und gut zu trinken, und darauf viel Geld verwendet. Allerdings wird in Straßburg auch sehr viel Elsässer Wein getrunken, aber den Ausfall der französischen Weine hat er keineswegs gedeckt.

Freilich darf man auf diese Änderung im Konsum nicht, wie einige Meister es thaten, die ganze Schuld an dem Niedergange des Geschäftes schieben. Zum Teil ist die Schuld auch darin zu suchen, daß die Kellereiküfer früher sich im Hause mit Flickarbeit mehr beschäftigten, als es jetzt der Fall ist. Die eigentlichen Küfer haben diese mehr und mehr an sich gezogen. Überhaupt ist dieser Zug der Entwicklung (am Mittelrhein und in Norddeutschland noch mehr als in Straßburg) nicht zu verkennen: der Kellereiküfer verliert immer mehr die Qualität des Gewerbetreibenden und wandelt sich zum Tagelöhner um; Gesellen und selbst „Meister", die gar nicht das Küferhandwerk erlernt haben, kommen jetzt mehr als früher bei der Kellerarbeit vor.

Die Bezahlung der Kellerarbeit ist verschieden. Der kleine Küfermeister wird in den meisten Fällen bezahlt, wenn er in einem Keller mit der ihm aufgetragenen Arbeit zu Ende gekommen ist. Bei den größeren Küfern, besonders denen, die mit Gesellen arbeiten, ist es meist so: die kleineren Kunden, bei welchen also wenig Arbeit zu leisten ist, zahlen sofort; die größeren, sogenannten „besseren" Kunden bezahlen alle Vierteljahre, auch oft alle Halbjahre. Die Küfer sind mit diesem Zahlungsmodus auch ganz zufrieden und haben in den meisten Fällen keine schlechten Erfahrungen damit gemacht.

B. Die Werkstattarbeit.

In dem Werkstattbetrieb (der eigentlichen Produktion) finden wir sehr verschiedene Unternehmungen, sowohl hinsichtlich der Größe, als hinsichtlich der Art der Arbeit und der Produkte. Wir müssen drei getrennte Gruppen betrachten.

Zunächst giebt es in der eigentlichen Küferei einige ganz kleine Betriebe. Bei diesen geht es folgendermaßen zu. Bei einem Holzhändler in der Stadt kaufen sie sich einiges Holz und fertigen aus diesem mit ihren einfachen Werkzeugen ein kleines Faß oder eine Waschbütte an. Bütten und Kübel werden jedoch in Straßburg nur in sehr geringer Anzahl angefertigt; auch sind sie mehr Kübler- (Weißböttcher-) als Küfer- (Schwarzböttcher-)Arbeit. Meistens kommen sie aus dem Schwarzwald, wo sie billiger hergestellt werden können. Hat der Handwerker keine Hilfskraft in seiner Werkstätte, so nimmt die Herstellung natürlich viele Zeit in Anspruch. Schon aus diesem Grunde hält er, wo er kann, einen Lehrling, welcher ihm anfangs allerdings nur einige Handgriffe, später aber auch andere Arbeit leisten kann.

Hat der Meister die Anfertigung des Gefäßes beendet, so geht er mit ihm auf den Wochenmarkt, welcher am Dienstag und Freitag (dieser zweite Tag wird bevorzugt) während des Vormittags stattfindet. Dieser Markt führt, da auf ihn auch sehr viele alte Kleidungsstücke, Bücher, Bilder 2c. zum Verkauf kommen, den Namen „Grempel-Markt". Hier wartet er mit seinem Faß oder was es sonst ist, bis sich ein Käufer einstellt. Meist sind es kleine Getreide- oder Weinbauern aus der Umgegend, mit welchen er seine Geschäfte abschließt; doch stellen auch Stadtbewohner sich ein[1]. Der Preis, welcher dem Küfer für seine Ware gezahlt wird, richtet sich sehr darnach, ob die Landleute augenblicklich Geld haben oder nicht und in

[1] Für das Elsaß trifft also noch nicht in dem Maße nur für das ländliche Handwerk zu, was Dr. Eduard David in seinen vortrefflichen Abhandlungen (von denen zu wünschen wäre, daß sie weiteren wissenschaftlichen und politischen Kreisen bekannt würden): „Zur Landagitation in Mitteldeutschland" (Nr. 28—35 des Wochenblattes „Der Socialdemokrat", 1894) sagt: „Das ländliche Handwerk fühlt noch nicht so unmittelbar den Druck der Großindustrie, wie das städtische. Es lebt von persönlichen Beziehungen und hat, wenn keinen goldenen, so doch immer noch Boden unter den Füßen. Auch ist es konkurrenzfähiger als das städtische. Es lebt billiger. Das eigene Häuschen oder die Mietswohnung und Werkstätte kosten nicht annähernd die Summe, die der selbständige städtische Handwerker für Wohnung, Werkstätte und Laden ausgeben muß. Die meisten ländlichen Handwerker haben zudem Garten und einige Stück Ackerland. Das verbilligt die Lebenshaltung und giebt Arbeit in den ruhigen Geschäftsperioden. Das Land ist bis zu einem gewissen Grade zur Zufluchtsstätte des Kleinhandwerks geworden. Die städtischen Handwerker haben ihre Landkunden verloren. Junge, in der Stadt ausgebildete, intelligente Handwerker kehren in das Heimatdorf zurück und gründen dort ihre Existenz. Die fortschreitende Verkehrsentwicklung wird ihnen nachfolgen und die Verarmung ihrer Kundschaft wird das übrige thun. Zur Zeit aber ist ihre Lage noch sicherer als die ihrer Kollegen in der Stadt."

welcher Menge. Als im Jahre 1893 der große Futtermangel im Elsaß und in Lothringen herrschte, waren natürlich die Preise sehr gedrückt. So hängt also dieser Küfer von dem Wohlergehen der landwirtschaftlichen Bevölkerung gar sehr ab. „Wenn die Bauern keine Münz' haben, geht nichts“, sagte mir ein Küfer. Es kommt, wie mir erzählt wurde, vor, daß die Ware unter den Herstellungskosten veräußert werden muß oder daß die Arbeitsleistung selbst nicht bezahlt wird; denn das thut der Küfer natürlich sehr ungern, daß er sein Faß nach Beendigung des Marktes wieder mit nach Hause nimmt. Auslagen der Herstellungskosten auf lange Fristen hält er nicht aus und sein Betrieb ist durchaus nicht auf Aufspeicherung von Vorratware angelegt.

Bei dieser Absatzweise hängt der Erfolg vielfach vom Zufall ab: gefällt einem Bauern ein Stück, so ist er auch nicht abgeneigt, ein paar „Sü“ (Sous) mehr zu zahlen, als es ursprünglich nach der Lage seines Geldbeutels seine Absicht war, und daher „einen oder auch zwei Scheppele weniger zu trinken“. Das ist eine im allgemeinen wenig vorauszusehende Thatsache, mit welcher nur derjenige rechnen kann, der schon lange Zeit mit den Bauern zu thun hat und daher mit den Leuten umzugehen versteht. Naturgemäß kann ein Elsässer selbst dies besser als ein Mann aus Oberschlesien, woher einer der von mir befragten gekommen war, nicht ohne es später zu bereuen. Diese Art Küfer ist jedoch in Straßburg nur in sehr geringer Anzahl vorhanden; sie führen zum größten Teil ein sorgenvolles Dasein, wenn sie auch nicht häufig ihrer Unzufriedenheit in Worten Luft machen.

Etwas besser ist die Lage der zweiten Gruppe. Sie umfaßt die Meister, welche auf Bestellung arbeiten. Hier haben wir es zum weitaus größten Teil mit Leuten zu thun, welche im allgemeinen Keller- und Flickarbeit besorgen, bei denen aber auch ab und zu ein Faß zur Neuanfertigung bestellt wird. Die Bestellungen gehen auch meist von den Kunden aus, bei welchen der Küfer die Kellerarbeiten leistet. Es handelt sich hier lediglich um Fässer für Bier, Branntwein und Wein, nicht um Küblerarbeit. Letztere würde wohl auch kaum von ihnen verlangt werden. Sind einmal nur wenige bestellte Gegenstände anzufertigen, sodaß freie Zeit in der Werkstatt entstehen könnte, dann wird auch auf Vorrat gearbeitet. Doch kommt das selten vor, da der größte Teil der Arbeitszeit auf Kellereiarbeit und Reparaturen verwendet wird. Der Absatz der neuen Waren, sowohl der bestellten wie der auf Vorrat gearbeiteten, erfolgt in Straßburg und in der näheren Umgegend. Märkte besuchen diese Küfer nicht, da sie ja feste Kunden haben, welche entweder selbst auch die Vorratware abnehmen oder

durch deren Vermittlung sich andere Kunden zum Kauf einstellen. Der Verkauf findet direkt an den Benutzer des Fasses statt, ohne irgend einen Zwischenhändler.

Die Bezahlung der Ware geschieht entweder sofort, oder es wird ein Ziel von drei Monaten bewilligt; im ersten Falle ist der Preis naturgemäß etwas billiger. Im großen Ganzen werden die festgesetzten Termine pünktlich eingehalten, und die Küfer klagen nicht in diesem Punkte. Der jährliche Verdienst wurde mir als ein ziemlich gleichmäßiger bezeichnet; wie groß er ist oder welche Quote er von dem gesamten Verdienst dort, wo auch in den Kellern gearbeitet wird, einnimmt, konnte mir nirgends gesagt werden, da die Leute keine Bücher führen. Einige schienen auch keinen Aufschluß im einzelnen geben zu wollen; vielleicht fürchteten sie neue Steuern oder ähnliches. Eine Quotenberechnung würde dort wohl am schwierigsten sein, wo eine Gastwirtschaft mit dem Küfergewerbe zugleich betrieben wird.

Eine dritte Gruppe bilden diejenigen (Werkstatt-)Küfereien, welche als Großbetriebe zu bezeichnen sind. Von diesen giebt es in Straßburg nur sehr wenige; streng genommen, habe ich nur eine einzige gefunden. Diese erzeugte keine Fässer für Spirituosen, sondern ausschließlich leicht und dünn gebaute Packfässer für den Transport des Sauerkrautes. Diese Fässer sind so hergestellt, daß sie nur zu einem einmaligen Gebrauch dienen können und von dem Empfänger, dem Sauerkrauthändler, nach der Entleerung zerschlagen werden [1]. Abnehmer sind die Landwirte im Ober-Elsaß und in Frankreich; jedoch hat das Geschäft nach Frankreich in den letzten Jahren abgenommen. Die Sauerkrautfässer werden auf Bestellung angefertigt, da auch diese Küfermeister einen bestimmten Kundenkreis haben; auf Vorrat wird nur sehr wenig gearbeitet. Die Bezahlung geschieht entweder sofort oder mit Ziel von drei Monaten. Verluste sind fast in jedem Jahre zu verzeichnen; denn Fallissemente der Abnehmer gehören nicht zu den Seltenheiten; sie werden häufig durch Nichtbezahlen seitens der Sauerkrauthändler herbeigeführt. Daher können nur mit großer Vorsicht neue Verbindungen angeknüpft werden, und man ist durch alle Mittel bemüht, seinen alten Kundenkreis zu erhalten.

Auch wird über die Konkurrenz geklagt, welche aber nicht etwa von Fabriken ausgeht, sondern vielmehr daher rührt, daß Bauern und Holz-

[1] Im Vorübergehen möchte ich erwähnen, daß die Schiffer, welche mit Waren von Ulm die Donau hinab nach Passau und in das Österreichische fahren, ihre sehr primitiv gebauten Fahrzeuge (Zillen) am Abladeplatz auch zerschlagen, da die Fahrt aufwärts infolge des Ziehens durch Schlepper oder Pferde zu teuer kommen würde. (Mitteilung des Herrn Unterstaatssekretärs Dr. Georg v. Mayr.)

händler am Fuße der Vogesen und in ihren Thälern selbst die Fässer zu machen versuchen. In manchen Fällen gelingt dieser Versuch, und da die neuen Verfertiger diese Arbeit nur als Nebengewerbe betreiben und sich daher mit einem geringeren Verdienst begnügen können, so sind sie im stande, billiger zu liefern. Meistens aber mißglücken jene Versuche, da die Leute von der Küferei nichts verstehen, sodaß die Kunden sehr häufig wieder zu dem alten Küfermeister und seinen Fässern zurückkehren. Diese Konkurrenzversuche werden besonders von Ober-Ehnheim aus (nicht weit vom Fuße des Odilienberges gelegen) betrieben, wie mir gesagt wurde.

Irgend welche Maschinenarbeit findet in keiner Werkstatt-Küferei statt, weder in den kleinen noch in den großen. Besonders in den größeren Küfereien sagte man mir dies mit dem Bewußtsein des auf seiner Hände Arbeit stolzen Handwerkers. Die vielen Unglücksfälle, welche durch die Maschinenarbeit entständen, kämen bei ihnen nicht vor und auch die großen Kosten für die Reparaturen der Maschinen fielen weg.

Es ist oben bereits kurz erwähnt worden, daß die Küfer bei öffentlichen oder privaten Darlehnskassen im allgemeinen kein Geld entleihen, obgleich es in Straßburg solche Institute giebt, welche auch von anderen Gewerbetreibenden in Anspruch genommen werden. Der Grund für diese Thatsache, welche angesichts der überaus bescheidenen Lebenslage der meisten Küfer zunächst befremden möchte, liegt meines Erachtens vor allem darin, daß die allermeisten Küfereien Neuproduktion, wenn sie sich überhaupt mit solcher befassen, nur in geringem Umfange betreiben, während der Kellereibetrieb und die Reparaturarbeit den größten Teil der Arbeitszeit in Anspruch nimmt. Dort, wo kein Kellereibetrieb stattfindet, ist im allgemeinen die Aufnahme von Kredit auch nicht angebracht; denn der Küfer kann seine Produktion gar nicht ausdehnen. Da er nur mit einfachem Handwerkszeug arbeitet, so geht die Arbeit sehr langsam vorwärts und füllt alles, was ihm an Zeit übrig bleibt, vollkommen aus. Durch Annahme neuer Gesellen seinen Betrieb zu vergrößern, wozu er allerdings einen Produktivkredit aufnehmen müßte, wäre ein sehr zweifelhaftes Experiment, da durch Mehrproduktion auf Vorrat die Preise nur noch mehr heruntergedrückt würden und mit den Faßfabriken doch ein Wettbewerb ausgeschlossen ist. Jene große Küferei mit ihren acht Gesellen befindet sich, wenn auch nicht in einer glänzenden, so doch in einer zufriedenstellenden Lage, und die Fabrikation von Sauerkrautfässern, die sie betreibt, ist bisher von den großen Faßfabriken aus begreiflichen Gründen noch nicht aufgenommen worden.

Mit einer größeren Ausdehnung des Produktivkredits durch Darlehens-

kassen und ähnliche Institute des Geldverkehrs ist eine Besserung nicht herbeizuführen. Der Durchschnitts-Küfer in Straßburg, so wie wir ihn heute vor uns haben, würde gar nicht im stande sein, in kaufmännischer Weise zu operieren. Von Buchführung weiß er in den allermeisten Fällen nichts; von einer Berechnung der Jahreseinnahme und einer planmäßigen Einrichtung des Haushaltes ist ebensowenig etwas zu merken; man lebt reinweg von der Hand in den Mund und streckt sich nach der von der Arbeit des Tages zugeschnittenen Decke.

4. Zukunft des Gewerbes.

Es ist bereits oben gesagt worden, daß die Meister über den geringen Eifer in der Erlernung des Handwerks klagen. Von den Lehrlingen hängt aber zu einem großen Teile die Zukunft des Handwerks ab; das dürfen wir nie aus dem Auge lassen und ist von den Meistern mir gegenüber oft betont worden. Der Mangel an Lerneifer wird vielfach, abgesehen von der häuslichen Erziehung in der Jugend, darauf zurückzuführen sein, daß der Knabe nicht sofort, wenn er die Volksschule verlassen hat, in eine Lehre kommt oder kommen kann. Vater und Mutter des Knaben sind in sehr vielen Fällen in ihrem Verdienste so gestellt, daß es unbedingt notwendig ist, daß der Knabe selbst möglichst bald auch etwas erwirbt, da jüngere Geschwister heranwachsen und zu ihrer Existenz mehr Geld nötig haben oder das Elternpaar nicht mehr dasselbe an Arbeit leisten kann wie früher. Daher halten es die Eltern für das beste, den Knaben in eine Fabrik zu geben, in der er von Anfang an seinen Wochenlohn erhält. Fabriken nehmen nun aber jugendliche Arbeitskräfte nur dann, wenn sie dieselben nötig haben, da sie sie bezahlen müssen. Beim Handwerker liegt die Sache ganz anders. Dort erhält der Lehrjunge keinen Lohn, wird aber dafür sozusagen als Faktotum für alles benutzt, und eine solche Arbeitskraft ist schon eher unterzubringen.

Der Gedankengang der Eltern geht nun weiter so. Ist der Junge auch jetzt nicht in einer Fabrik angenommen worden, dann geht das vielleicht in vierzehn Tagen oder drei Wochen; ihn in eine Lehre zu einem Handwerker zu geben, in der er ja nichts verdient, ist es dann immer noch Zeit. Es vergehen drei, auch vier oder sechs Wochen; findet der Junge in einer Fabrik dann immer noch keine Stelle, so entschließt man sich widerwillig, ihn endlich zu einem Handwerker in die Lehre zu bringen, „damit er etwas zu thun hat".

Was hat nun der Junge in den vier bis sechs Wochen gethan? Den größten Teil des Tages hat er sich auf Wiesen und in Wäldern herumgetrieben, ab und zu eine Cigarre geraucht und andere Streiche verübt, meist in Gesellschaft von Schicksalsgenossen. Auch wurde wohl, was in Straßburg sehr häufig vorkommen soll, eine Angelkarte gelöst und an den Ufern der Ill die langweilige Reihe dieser Sportsleute noch vermehrt, nachdem man zuerst dem zweiten Vergnügen beim Angelsport, dem Zusehen, gehuldigt hatte. Kommt der Junge des Abends nach Hause und hat nicht einmal ein paar Fische mitgebracht, so erhält er vielleicht noch eine Tracht Schläge. Eine solche Lebensweise hindert den Knaben nicht nur, sich an intensive Arbeit zu gewöhnen, sondern sie läßt ihn auch noch das bischen Strebsamkeit, welches ihm die Schule mit auf den Lebensweg gegeben hat, verlieren. Ist der Junge nun in eine Lehre gebracht worden, dann werden in der freien Abendzeit die neuen sogenannten Freundschaften weiter kultiviert, wie oben bereits geschildert ist. Auf diese Weise wächst der Nachwuchs des Handwerks heran.

Dazu kommt noch der Umstand, daß in Straßburg keine Schule vorhanden ist, welche geeignet wäre, die Küferlehrlinge in den Abendstunden und an den Sonntagvormittagen[1] in ihrem Handwerk weiter zu bilden und ihnen eine für ihren Beruf ausreichende allgemeine Bildung zu geben. Ein solcher Unterricht müßte nicht nur den Zweck haben, die unbedingt nötige Ergänzung der praktischen Lehrzeit zu sein, sondern auch den, die Knaben in der freien Zeit ernst zu beschäftigen und ihren Gedankenkreis mehr und mehr mit dem Handwerk und allem, was mit ihm in Verbindung steht, auszufüllen. Die nicht zu unterschätzende Folge, z. B. eines den

[1] Ich möchte hier verweisen auf: Glinzer, Der Sonntagsunterricht und seine Zukunft. Vortrag, gehalten auf der 6. Wanderversammlung des Verbandes deutscher Gewerbeschulmänner zu Kassel 1893. Sonderabdruck aus der „Zeitschrift für gewerblichen Unterricht". Leipzig 1893. Die hier zunächst auf Grund der Verhältnisse in Hamburg und Altona geschilderte Lage und Entwicklung dürfte auch auf andere Orte anwendbar sein. Für die Ausbildung in der Handarbeit sorgt seit 1882 in Staßburg die Städtische Handarbeitsschule, in welcher die Schüler (etwa 300) gerade durch Bearbeitung des Holzes sich in den Bewegungen der Hand üben. Über dieses Institut sprachen sich auch andere Handwerker mir gegenüber lobend aus. — Vgl: Denkschrift über den erziehlichen Knabenhandarbeits-Unterricht. Den Deutschen Landes-Unterrichtsverwaltungen überreicht vom Vorstand des Deutschen Vereins für Knabenhandarbeit, Leipzig 1892 (Straßburg: S. 35); Alban Förster, Der gegenwärtige Stand des Arbeitsunterrichts im Deutschen Reich, Dresden 1893 (Straßburg: S. 9. u. 48 f.); man beachte auch die der zuletzt genannten Schrift beigegebene kartographische Darstellung, welche den Umfang des Arbeitsunterrichts in den einzelnen Theilen des Deutschen Reichs darstellt; Elsaß-Lothringen steht unter den entwickeltsten.

praktischen Verhältnissen angepaßten Unterrichts im Rechnungswesen und Buchführung, dürfte alsdann vielleicht auch die sein, daß der Handwerker sich an bescheidene Lebensverhältnisse und an eine sparsame Lebensführung gewöhnt, wie sie sein Beruf ihm unausbleiblich auferlegt. Denn die zukünftige ökonomische Lage der Küfer wird meines Erachtens so sein, daß die Neuproduktion mit der Zeit ganz von den Fabriken in die Hand genommen werden wird. Dieser Prozeß geht sicher, aber sehr langsam vorwärts, so lange die Vereinigung von Keller- und Werkstattarbeit besteht. Aber er würde beschleunigt werden, wenn sich diese beiden Arbeitsarten mehr und mehr separieren sollten. Der Werkstattbetrieb würde dann zum reinen Reparaturbetrieb werden und bei den Kellerküfern würde sich die handwerkstechnische Fähigkeit der Holzbearbeitung mehr und mehr verlieren.

Immerhin ist wenigstens die Kellerarbeit dem handwerksmäßigen Betrieb auch für die Zukunft gesichert. Unter diesen Umständen gewinnen Bestrebungen, das Kellereiwesen zu verbessern, auch für unser Küferhandwerk eine erhöhte Bedeutung. Solche sind in der That in letzter Zeit in den Reichslanden hervorgetreten, und wir müssen ihrer noch kurz gedenken.

Es ist eine bekannte Thatsache, daß die elsässer Weine in den übrigen Teilen Deutschlands sehr wenig konsumiert werden, trotzdem die Preise derselben um ein nicht Unbedeutendes niedriger sind als die der meisten in Altdeutschland angebauten Weine. Im allgemeinen sucht man die Hauptursache dieser Erscheinung in der primitiven Art und Weise, mit der im Elsaß und in Lothringen der Wein sowohl im Bau wie in der Zubereitung behandelt wird. Wir haben bereits oben gesehen, daß selbst die alten Straßburger Familien andere Weine, sowohl altdeutsche wie namentlich französische, den einheimischen vorziehen[1]. In jüngster Zeit hat nun die Regierung diesen Verhältnissen ihre Aufmerksamkeit mehr als bisher gewidmet und bereits zur Besserung den Weg der Praxis beschritten. Seit Sommer 1894 finden nämlich unter der Leitung des Direktors der Kaiserlichen Landwirtschaftlichen Versuchsstation für Elsaß-Lothringen in Rufach, Professor Dr. Barth, welchem ich die folgenden Mitteilungen verdanke, sogenannte Kellereikurse statt und zwar in folgenden Orten: Rappoltsweiler,

---

[1] Über den Weinbau im Elsaß siehe: Herzog, a. a. O. S. 51 ff. und Kärger, S. 77 ff. — Über den Weinbau in Lothringen sehe man: Die landwirtschaftlichen Verhältnisse in Lothringen. Aus Anlaß der landwirtschaftlichen Bezirksausstellung in Metz im Herbst 1893 auf Grund der Berichte der Kreisvereine zusammengestellt vom Regierungsassessor v. Loeper. Durchgesehen und herausgegeben von dem Vorstand des landwirtschaftlichen Bezirksvereins. Metz 1893, S. 46 ff.

Gebweiler, Rufach, Colmar, Dambach, Barr, Oberehnheim, Molsheim, Sierck, Gandringen, Wallingen (beide Kreis Diedenhofen), Ars an der Mosel, Ancy an der Mosel, Vic an der Seille. In freien Vorträgen, deren Stoff vorläufig auf vier Tageskurse von 2½ bis 3 Stunden verteilt ist, werden behandelt: die Anlage der Gähr- und Lagerkeller, die Behandlung der Fässer, die Beurteilung der Qualität des Mostes nach Gewicht und Säure seitens des Winzers, die Gährung der Weißweine und der Rotweine, das Ablassen des Weines und seine Erziehung bis zur vollständigen Flaschenreife, die Ursache, die Verhütung und die Beseitigung der verschiedenen Weinkrankheiten. Die Vorträge werden durch Experimente erläutert, durch welche verschiedene Fehler in der Weinbehandlung anschaulich gemacht werden; auch werden am Schluß des Kursus kranke Weine, welche zum Teil von der Zuhörerschaft mitgebracht werden, wieder hergestellt und Belehrungen über die hierzu erforderlichen Manipulationen gegeben. Nach jedem Abschnitt werden in Frage und Antwort, Rede und Gegenrede einzelne Punkte, für welche in der Zuhörerschaft ein besonderes Interesse sich zeigte, eingehender erörtert. Die Teilnehmerzahl schwankt zwischen 80 und 200 und hängt von den speciellen Verhältnissen der einzelnen, besonders der elsässischen Gegenden ab, welche sich von Wolxheim hinauf bis nach Thann erstrecken.

Worauf es an dieser Stelle besonders ankommt, ist der Umstand, daß allerdings die Winzer die Mehrzahl der Besucher stellen, daß aber auch die Küfer vertreten sind, „wenn auch spärlicher, als dies wünschenswert wäre“, wie Professor Barth mir mitteilt. In den Weinbaugegenden hat man also begonnen, einen Versuch zu machen, auch das Küfergewerbe auf pädagogischem Wege zu heben, und es wäre sehr wünschenswert, daß auch den Kellereiküfern in Straßburg diese Wohlthat zu Teil würde.

Es mag noch erwähnt sein, daß, da die diesjährigen, von August 1894 bis Februar 1895 sich erstreckenden Kellereikurse einen Versuch darstellen, der groß angelegt war, um ihn allen Interessenten nahe zu führen, in den folgenden Jahren die Kurse sich jedesmal nur auf diejenigen Orte erstrecken sollen, welche in dieser Hinsicht einen besonderen Wunsch aussprechen.

V.

Das Schreinergewerbe in Neudorf bei Straßburg im Elsaß.

Von

Wilhelm Schröder.

Neudorf ist von Straßburg zwei Kilometer entfernt, hat 10000 Einwohner (die Einwohnerzahl Straßburgs beträgt 123500) und besitzt eine eigene Eisenbahn- und Poststation. In den letzten Jahren sind viele Straßburger Beamtenfamilien nach Neudorf gezogen, von denen aber die meisten in der Stadt ihre Einkäufe machen.

In Neudorf giebt es: 12 Bäcker, 3 Klempner, 10 Metzger, 2 Schlosser, 1 Schneider, 3 Schuhmacher und 14 Schreiner. Von letzteren arbeiten 11 auf eigene und 3 auf fremde Rechnung. Mit wenigen Ausnahmen haben dieselben bereitwillig Auskunft erteilt; nur bei meinen Fragen nach Kapitalerfordernis und Produktionskosten stieß ich stets auf Mißtrauen; „Sie kommen wegen der Stier (Steuer)?“ „Sie kommen wegen der Versicherung?“ bekam ich zu hören, und trotz aller Gegenversicherungen ließen sich nur 4 Schreiner dazu herbei, auch diese Fragen zu beantworten.

Nach den mir gemachten Angaben ist der Stand des Schreinergewerbes in Neudorf folgender:

1. Bezug des Rohstoffes.

Alle 11 Schreiner, welche auf eigene Rechnung arbeiten, beziehen das Holz — vorzugsweise Tannenholz — in geschnittenem Zustande vom

Zwischenhändler, und zwar in der Regel auf dreimonatlichen Kredit gegen Wechsel zu einem nach ihrer Kreditfähigkeit bemessenen höheren Preise (2 bis 4 %). Rohstoffgenossenschaften bestehen in Neudorf-Straßburg nicht. Die Schreiner beziehen das Holz größtenteils aus dem Großherzogtum Baden, weil dasselbe dort billiger ist. Der Verkehr wurde durch Reisende der badischen Sägemühlen angeknüpft. Es kommen jedoch auch Bestellungen bei den Holzhändlern in Neudorf vor, deren es 6 giebt.

Das Material wird nicht immer in der verabredeten Qualität geliefert, und es besteht die Sitte, daß der Schreiner nur innerhalb 8 Tagen nach Eintreffen desselben erfolgreich reklamieren kann.

Die Preise der Rohmaterialien sind in den letzten Jahren — darin stimmen alle Schreiner überein — gut um 50 % gestiegen. Die Preise für die Arbeitserzeugnisse dagegen haben sich in entgegengesetzter Richtung verändert, weil sowohl die Straßburger Möbelhändler, als auch die Bauunternehmer dieselben sehr herabgedrückt haben. Erstere beziehen ihre Waren aus Fabriken, die natürlich billiger liefern können, und finden daneben noch Schreiner genug, die für sie arbeiten; letzteres gilt auch von den Bauunternehmern.

Die drei Neudorfer Schreiner, welche auf fremde Rechnung arbeiten, stehen im Dienste von Straßburger Möbelgeschäften. Sie erhalten von ihrem Arbeitgeber das Material geliefert und haben ununterbrochen Beschäftigung. Ein Schreiner fertigt lediglich Stühle für ein Straßburger Geschäft an.

2. Technik und Produktion.

Das Gewerbe wird durchweg mit der Hand betrieben. Ein Meister besitzt eine Cirkularsäge mit Handbetrieb, und ein anderer benutzt zur Ausführung größerer Arbeiten eine Frais- und Cirkularmaschine mit Motorbetrieb (einer Straßburger Maschinenfabrik), wofür er pro Stunde 2 Mark zu zahlen hat. Es werden von den 11 auf eigene Rechnung arbeitenden Meistern alle im Gewerbe vorkommenden Arbeiten hergestellt, und eine Einteilung in Bau- und Möbelschreiner giebt es in Neudorf nicht; doch liefern zwei Meister vorzugsweise Bauarbeit und einer vorzugsweise Särge. Eine Arbeitsteilung ist nicht eingeführt.

Alle Schreiner nehmen sowohl Ausbesserungsarbeiten vor, als auch die Anfertigung neuer Gegenstände; doch kommt letzteres häufiger vor. Alle arbeiten auf Bestellung; nur die Särge werden auf Vorrat angefertigt.

Von Dezember bis März fehlt es an Aufträgen; während dieser Zeit findet meistenteils eine Verminderung der Arbeiterzahl statt. Doch lassen

3 Schreiner während dieser Zeit Möbel anfertigen, fahren sie in die Stadt (Straßburg), und hausieren mit denselben bei den dortigen Möbelhändlern, welche natürlich — da sie wissen, daß die Leute Geld haben müssen — nur sehr geringe Preise zahlen.

3. Die Arbeitskräfte.

a. Sämtliche Schreiner in Neudorf haben zur Zeit keinen Lehrling.

b. Die Zahl der Gesellen schwankt zwischen 2 und 4; 3 Schreinermeister haben keine Gesellen. Alle Gesellen werden sowohl in der Werkstätte, als auch außer dem Hause (bei Bauarbeiten) beschäftigt. Sie erhalten beim Meister weder Kost noch Wohnung. 2 Meister zahlen Stücklohn, die übrigen Zeitlohn. Im ersten Falle stellt sich der Wochenlohn auf 12 bis 15 Mark; im letzteren Fall auf 18 Mark. Der Unterschied erklärt sich meiner Ansicht nach aus der Sitte oder vielmehr Unsitte des „Blauen-Montag-Machens", welche in Neudorf gang und gäbe ist. Der Lohn wird jeweils am Ende der Woche ohne jede Rückbehaltung ausgezahlt.

Die Beschäftigung der Gesellen erstreckt sich auf alle im Handwerk vorkommenden Verrichtungen. Tüchtige Gesellen sind wohl zu bekommen; doch ziehen dieselben vor, bei denjenigen Straßburger Möbelhändlern zu arbeiten, die eine eigene Werkstätte haben.

Unbefugter Austritt des Gesellen kommt häufig vor, trotzdem 14tägige Kündigungsfrist besteht. Auch Streitigkeiten zwischen Meistern und Gesellen gehören nicht zu den Seltenheiten; zu gerichtlichen Klagen kommt es aber fast nie; man läßt sie ihre Wege laufen. — In Straßburg besteht ein Gewerbegericht.

c. Die Arbeit dauert im Winter und Sommer von morgens 6 bis abends 7 Uhr; Pausen werden gemacht von morgens 8 bis 1/2 9 Uhr; mittags von 12 bis 1 Uhr und abends von 4 bis 1/2 5 Uhr, sodaß die effektive Arbeitszeit 11 Stunden beträgt.

Hier dürfte wohl auch die vor 3 bis 4 Jahren in Straßburg gegründete Kunst- und Gewerbeschule (Direktor Seeger) erwähnt werden, in der sich eine Schreinerwerkstatt befindet. In derselben können strebsame junge Handwerker in den Abendstunden Unterricht erhalten.

4. Absatzweise.

Der Absatzkreis ist durchweg auf Neudorf und Straßburg beschränkt. Messen und Märkte werden nicht aufgesucht. Abgesehen von den 3 Schreinern,

welche auf fremde Rechnung arbeiten, bestehen auf längere Zeit gehende Kontrakte mit festen Abnehmern nicht. Ein Schreiner betreibt ein Ladengeschäft, in welchem er nur Eigenprodukte (größtenteils Särge, aber auch Kleiderschränke und Bettstellen) verkauft.

An Wiederverkäufer wird gegen bar, an Privatkunden gegen Kredit verkauft. Die Privatkunden lassen in Neudorf-Straßburg oft recht lange auf Bezahlung warten; bestimmte Kreditfristen bestehen nicht; zu Neujahr schicken die Meister ihre Rechnung.

5. Kapitalerfordernis.

Die nachstehende Tabelle ist auf Grund der von 4 Neudorfer Schreinermeistern mir gemachten Angaben zusammengestellt, und zwar ist:

I. ein Schreiner, der auf fremde Rechnung arbeitet und 3 Gesellen (im Stücklohn) beschäftigt;

II. ein Schreiner, der allein auf eigene Rechnung arbeitet;

III. ein Schreiner, der mit 2 Gesellen (im Zeitlohn) auf eigene Rechnung arbeitet, und zwar größtenteils Bauarbeit;

IV. ein Schreiner, der auf eigene Rechnung arbeitet, ein Ladengeschäft betreibt und ein eigenes Haus besitzt. Derselbe fertigt größtenteils Särge an und beschäftigt zeitweise im Jahre 1 Gesellen.

	I Mark	II Mark	III Mark	IV Mark
A. Anlagekapital	1500—2000	1500—2000	4000—5000	8000
B. Betriebskapital (pro Jahr):				
1. Aufwand für Unterbringung von Werkstätte, Laden, Waren	140	140	240	600
2. Unterhaltung und Ergänzung von Handwerkszeug und Maschinen	20	100	200—300	60
3. Heizung und Beleuchtung der Geschäftsräume	70	90	50	54
4. Wertanschlag der Arbeit des Meisters	1000	1000	1000	1500
5. Löhne für Gesellen	2000	—	1800	600
6. Aufwand für Beschaffung der Arbeitsstoffe	—	1000	2000—3000	1000—1200
7. Verluste an Ausständen . .	—	50	200	300
C. Sonstige Ausgaben:				
1. Feuerversicherung	30	7,20	36	44

	I Mark	II Mark	III Mark	IV Mark
2. Direkte Steuer	110	98	115	112
davon Patentsteuer[1]	6,40	15	20	42
3. Octroi für das verwendete Material	8	10	30	50
4. Krankenkassengelder	?	—	?	36
5. Unfallversicherung	?	—	?	11
6. Alters- und Invaliditätsversorgungsgelder	?	—	?	12,72

6. Allgemeine Lage des Schreinergewerbes.

Das Schreinergewerbe befindet sich in Neudorf-Straßburg in einer ungünstigen wirtschaftlichen Lage und teilt darin das Los der übrigen Baugewerbe. Der Aufschwung der Bauthätigkeit während der beiden letzten Jahrzehnte bereicherte manche größere Unternehmer; aber die überwiegende Mehrheit der Bauhandwerker erntete, bei der Verteuerung der Lebensbedürfnisse und der Vermehrung der Abhängigkeit von Enblocunternehmern (Straßburg zählt 29, Neudorf 4 Bauunternehmer), nur geringen Gewinn.

Im Schreinergewerbe sind 3 Klassen von Betriebsinhabern zu unterscheiden:

I. Die ganz gering bemittelten Handwerker — in Neudorf 3 —, welche für bestsituierte Schreiner Straßburgs im Taglohn oder auf Stücklohn arbeiten. Sie erhalten fast ausschließlich das Material von ihren Lohnherren und haben Mühe, ihre Familien durchzubringen.

II. Der mittlere Schreinerstand, gebildet durch diejenigen Gewerbetreibenden, welche auf eigene Rechnung mit einem oder mehreren Gesellen arbeiten — in Neudorf 11 —, ist zu 3/8 nicht imstande, fremdes Geld in seinem Geschäftsbetrieb zu entbehren. Diese Handwerker erhalten ihr Holz und andere Materialien vom Lieferanten auf 3-monatlichen Kredit, gewöhnlich gegen Wechsel. Der Handwerker hat aber sehr selten, wenn die 3 Monate um sind, schon den Preis für seine Arbeit. Gerade in Neudorf-Straßburg, mehr wie anderwärts, besteht die Unsitte, den Gewerbetreibenden recht lange auf Bezahlung warten zu lassen. Zur Deckung des Ausfalls muß er sich alsdann anderwärts (bei der Straßburger Kreditgenossenschaft oder auch bei gewerbsmäßigen Geldverleihern) Kredit beschaffen, und dieser ist oft schwer und nur mit großen Opfern zu erhalten.

---

[1] Nach dem Patentsteuergesetz haben die Schreiner auf fremde Rechnung (7. Steuerklasse) 8 Francs, auf eigene Rechnung (6. Steuerklasse) 10 Francs und 1/20 der Miete der Arbeitsräume, auf eigene Rechnung mit Ladengeschäft (5. Steuerklasse) 15 Francs und 1/20 der Miete der Arbeitsräume zu zahlen.

Das lange Ausbleiben der Zahlung für seine Arbeit zwingt ihn zudem, auch häufig für den Unterhalt der Familie Kredit in Anspruch zu nehmen. Bezahlt er das vom Lieferanten bezogene Material mit fremdem Gelde bar, so hat er damit auch nichts gewonnen, weil ihm die Beschaffung dieses Geldes mindestens ebenso teuer zu stehen kommt, als der Aufschlag des Lieferanten auf den gewöhnlichen Kaufpreis.

III. Auch die Lage der sich mit größeren Lieferungen befassenden und auf Vorrat arbeitenden Handwerker — dieselben kommen in Neudorf nicht vor — ist keine günstige. Diese Handwerker arbeiten gewöhnlich auf Bestellung von Enblocunternehmern und erhalten erst von diesen anstatt baren Geldes Wechsel, die, da auch die Enblocunternehmer meist recht lange auf Zahlung warten müssen, gar häufig prolongiert werden, wodurch oft Unkosten von 7 % der Wechselsumme und, wenn die Leute Wucherern in die Hände fallen, noch weit höhere entstehen. Dieser Zahlungsmodus ist leider unter den Gewerbetreibenden Straßburgs so sehr in Übung gekommen, daß, wenn der Handwerker sich Barzahlung ausbedingt, ein Preisnachlaß von 5 % dafür vereinbart zu werden pflegt. Nehmen die Handwerker für die Materialbeschaffung fremden Kredit in Anspruch, so muß häufig der Enblocunternehmer als Bürge eintreten, der dafür sich durch Reduktion des Lieferungspreises schadlos hält.

Einer gesunden Entwicklung des Gewerbebetriebs steht die Vergebung größerer Arbeiten und Lieferungen seitens des Staats und Bezirks, der Gemeinde und öffentlichen Anstalten an Enblocunternehmer sehr im Wege. Der Unternehmergewinn fällt fast stets diesen zu, und die Handwerker müssen sich mit dem wenigen begnügen, was dieselben ihnen ablassen. Diesem Übelstande könnte nach Ansicht einiger Schreiner dadurch abgeholfen werden, daß bei den gedachten Vergebungen für die einzelnen Gewerbeleistungen und Lieferungen Lose gemacht würden, welche getrennt vergeben würden. Auf diese Weise würden nicht nur die Handwerker einen größeren Anteil am Unternehmergewinn erreichen und dadurch ihre Leistungsfähigkeit gesteigert werden, sondern auch die öffentliche Verwaltung bessere Arbeit für geringere Preise erhalten, wenn an Stelle des Enblocunternehmers, der lediglich den Gewinn im Auge hat, der Handwerker die Verantwortlichkeit übernimmt, der auf seinen Geschäftsruf zu sehen hat und in seiner Existenz bedroht wird, wenn er sich leichtfertig über denselben hinwegsetzt.

Hiermit in engstem Zusammenhang steht die bei größeren Vergebungen üblich gewordene unbeschränkte Konkurrenz. Mag es nicht ungerechtfertigt erscheinen, wenn die Reichsverwaltung bei ihren Vergebungen keine Be-

schränkung in Hinsicht der Staatsangehörigkeit eintreten läßt, so liegt doch die Sache anders bei der Landes-, Bezirks- und Gemeindeverwaltung. Diese haben auf die Interessen ihrer Verwalteten Rücksicht zu nehmen, welche durch die Zulassung Fremder oft in recht unbilliger Weise geschädigt werden. Mit ausländischen Konkurrenten können sie häufig nicht in die Schranken treten, weil jene Holz und anderes Material billiger gewinnen und infolge der niedrigen Frachten so billig transportieren können, daß die Beschaffungskosten weit hinter denjenigen der Straßburger Schreiner zurückbleiben.

Hierzu kommt, daß auch die Tagelöhne und Abgaben in den Walddorfschaften des Großherzogtums Baden, wo die Verarbeitung des Holzes stattfindet, viel niedriger sind, als in Straßburg. Hier haben Arbeiter wie Unternehmer der fremden Konkurrenz gegenüber einen recht schweren Stand, weil:

a. sie infolge des hohen städtischen, sowie vorörtlichen Octrois die Lebensmittel viel teuerer bezahlen, als sie anderswo bezahlt werden;
b. unsere Patentsteuer nach dem französischen Patentsteuergesetz sehr hoch ist;
c. auch im übrigen die Ausgaben, denen die Schreiner sich unterziehen müssen, für Steuern und öffentliche Abgaben sehr hoch sind.

Noch über einen anderen Übelstand beklagen sich die hiesigen Schreiner. Die Enblocunternehmer bezahlen leider gar zu häufig die Handwerker für die ausgeführten Arbeiten mit Wechseln, und die Fälle sind nicht selten, daß dieselben nicht honoriert werden und infolge inzwischen eingetretenen Konkurses nicht honoriert werden können. Dem müßte dadurch abgeholfen werden, daß für den Fall des Konkurses dem Handwerker für die von ihm ausgeführten Arbeiten ein Vorrecht an dem Gebäude durch die Gesetzgebung eingeräumt würde.

VI.

Die Lage einiger Kleingewerbe in Erlangen.

Von

Professor Dr. C. Neuburg.

Ehe wir uns zu der Betrachtung der speciellen gewerblichen Entwicklung wenden, wird es wünschenswert sein, einen Blick auf die Grundlagen zu werfen, auf denen dieselbe sich vollzogen hat. Nur wenn wir uns wenigstens in großen Zügen die besonderen Verhältnisse vergegenwärtigt haben, die an einem Orte obwalten, werden wir zu einer richtigen Würdigung der gewerblichen Entwicklung sowohl an und für sich als auch im Vergleich zu anderen Orten gelangen können.

Es ist hier eine solche Skizze um so mehr am Platze, als sie sofort zeigen wird, daß in Erlangen in der That Verhältnisse obwalten, die von denjenigen anderer Städte gleicher Größe (etwa 20 000 Einwohner) stark abweichen. Das rasche Wachstum der Bevölkerungszahl in den letzten 20—30 Jahren zunächst ist freilich wohl bei der Mehrzahl ähnlicher Orte in gleicher Weise festzustellen. Dagegen finden wir eine entsprechende industrielle Entwicklung kaum allgemein. Erlangen ist von jeher, wenigstens in den etwa 200 Jahren seit der Gründung der Neustadt, Sitz einer bedeutenden Industrie gewesen und hat infolgedessen eine starke Arbeiterbevölkerung aufzuweisen. Mögen auch manche der damals durch die Refügiés ins Leben gerufenen Industrien, wie die Hutmacherei und Strumpfwirkerei, ganz oder nahezu am Orte zu Grunde gegangen sein, so haben sich andere völlig oder teilweise behauptet, ja eine größere Bedeutung erlangt, andere wiederum sind im Laufe der letzten Jahrzehnte neu entstanden, so daß wir heute

noch auf die bedeutende Handschuhmacherei, die wichtige Bierbrauerei, die Spiegel-, Kamm-, Bürsten- u. s. w. Fabrikation, sowie einige Fabriken auf dem Gebiete der Textilbranche hinweisen können.

Trotzdem würde man indessen fehlgreifen, wenn man Erlangen als mittlere Industriestadt bezeichnen wollte. In viel stärkerem Maße, als durch die sicher nicht unbedeutenden Industrien, wird sein wirtschaftlicher Charakter wohl durch die Universität bestimmt, deren Frequenz sich in den letzten 25 Jahren verdreifacht hat. Sommersemester 1869 367, Wintersemester 1894/95 1131 Studenten. Ziehen wir die Professoren, Docenten und Beamten der Universität und ihrer Attribute nebst Familien mit in Betracht, so werden wir eine Ziffer erlangen, die circa 8% der Gesamtbevölkerung ausmacht und deren Konsumtion das gewerbliche Leben der Stadt stark beeinflußt. Hervorzuheben ist auch, daß in den letzten Jahren durch große Neubauten für die Universität viele Hände in der Stadt reichlichen Verdienst gefunden haben.

Zu erwähnen ist ferner, daß die Garnison der Stadt seit Herbst 1892 von einem Bataillon successive auf ein Regiment Infanterie verstärkt worden ist, so daß jetzt das Militär nebst Angehörigen mehr als 10% der ortsanwesenden Bevölkerung ausmacht.

Als weiteres besonderes Moment mag noch die Nachbarschaft der leicht zu erreichenden Groß- resp. Industrie-Städte Nürnberg und Fürth angeführt werden. Es liegt auf der Hand, daß die Bevölkerung Erlangens bei den heutigen Verkehrserleichterungen von dort aus mit vielen Bedarfsgegenständen versorgt werden kann und versorgt wird. Ebenso wird dadurch Erlangens Bedeutung als Marktplatz für sein eigenes Hinterland beeinträchtigt, indessen hat dieselbe durch die Erbauung zweier Vicinalbahnen in den letzten Jahren wiederum eine Vergrößerung erfahren. Auch die Versorgung der örtlichen Industrien mit Arbeitskräften kann durch die Nähe solcher bald viele Kräfte an sich ziehenden, bald sie abstoßenden Centren im günstigen oder ungünstigen Sinne beeinflußt werden.

Es ist das jedenfalls eine Reihe von Momenten, die für die Entwicklung resp. Erhaltung des handwerksmäßigen Gewerbebetriebes von großem Einfluß sind und die es bewirken können, daß die Verhältnisse desselben sich in Erlangen abweichend von anderen Orten ähnlicher Größe gestalten. Sie können teils in dem Sinne wirken, daß das Handwerk hier einem rascheren Untergange verfallen ist, als sonst, teils aber haben wir in ihnen günstige Bedingungen zu sehen, die auf seine Erhaltung hinwirken können.

A. Das Schneidergewerbe[1].

1. Die Zahl der Betriebe.

Über die Bedeutung des Schneidergewerbes und seine etwaige Verfassung in der alten Stadt Erlangen fehlen uns alle Nachrichten. Jedenfalls ist aber nicht zu bezweifeln, daß dasselbe an dem allgemeinen Aufblühen der Stadt infolge der Kolonisation Markgraf Christian Ernsts teilgenommen hat. Bei der Steigerung der Bevölkerungszahl, infolge der häufigen Anwesenheit des Hofes mußte auch für die Bekleidungsgewerbe sich reichliche Beschäftigung finden. In der That erhielt das Schneidergewerbe 1746 eine Zunftorganisation, woraus wir schließen können, daß dasselbe damals eine gewisse Bedeutung hatte, was auch durch die erste, nur wenige Jahre später fallende Angabe über die Zahl der vohandenen Geschäfte bestätigt wird.

Die folgende kleine Tabelle enthält die wichtigsten seit jener Zeit ermittelten Daten über die Zahl der Meister und Gehilfen, dann der Kleidermagazine und endlich entsprechende Angaben über die Bevölkerungsziffern.

Jahr	Zahl der Schneidermstr.	Zahl der Gehilfen	Kleidermagazine	Jahr	Einwohnerzahl	Bemerkungen
ca. 1751	45	—	—	1752	7939	Alt- und Neustadt
„ 1770—75	36	—	—	1760	8140	Ohne Profess., Geistl., Stud. u. s. w.
„ 1802	60	42	—			
Juli 1811	49	—	—			
1838	42	—	—	1774	7724	
1868	49	22	—	ca. 1811	8592	
Apr. 1880	—	53	—	„ 1838	9956	
Anf. 1881	49	—	—	3/12 1867	11 546	Volkszählung (damals keine Garnison)
„ 1884	43	—	2			
„ 1885	43	57 (Apr.)	5	1/12 1871	12 510	Daten der betreffenden Volkszählungen
„ 1888	50	—	8	1/12 1875	13 597	
„ 1890	50	67 (Apr.)	8	1/12 1880	14 876	
„ 1892	47	—	7	1/12 1885	15 828	
„ 1893	45	—	5	1/12 1890	17 565	
„ 1895	71	50 (Ende Febr.)	5	1/4 1895	19 870	Berechnung des Einwohneramtes.

[1] Die folgenden Untersuchungen beruhen auf Materialien, welche den Verwaltungsberichten der Stadt, den Adreßbüchern derselben, ferner G. Schanz, Zur Geschichte der Kolonisation und Industrie in Franken, Dr. F. Lammers, Statistik und Jahrbücher der Stadt Erlangen von 1818—1838, L. Freyesleben, Das itztlebende Erlangen 1775, Dr. J. Fick, Beschreibung von Erlangen 1812, dem Grund-

Zu bemerken ist zu diesen Ziffern zunächst noch, daß unter der Zahl der Meister regelmäßig die Flickschneider einbegriffen sind; ihre Zahl scheint 2—3 nicht zu übersteigen; Konfektionsgeschäfte[1], die zugleich Maßgeschäft betreiben, sind in der Rubrik der Meister sowohl als in der der Magazine aufgezählt. Bei der Gehilfenziffer für 1868 scheint es zweifelhaft, ob die Lehrlinge einbegriffen sind. Die übrigen Zahlen über die Gehilfen begreifen Gesellen und Lehrlinge. Eine Trennung nach diesen Kategorien war nicht durchführbar, da die mitgeteilten Ziffern nur Arbeiter über und unter 16 Jahren unterschieden.

Versuchen wir zunächst die obige freilich recht lückenhafte Zifferreihe einer Würdigung zu unterziehen, so fällt uns auf, daß die Zahl der Meister im ganzen ziemlich unverändert geblieben ist, abgesehen von 1802. Nur die große Hungersnot der Jahre 1771 und 1772 hat, wie überhaupt eine Verminderung der Einwohnerschaft, auch eine solche der Schneidermeister und zwar um circa 20% herbeigeführt. Hiervon abgesehen sind die Schwankungen nicht gerade allzu beträchtlich und jedenfalls können wir keine Steigerung der Meisterzahl feststellen, die der Bevölkerungszunahme irgendwie entspräche. So finden wir schon im Jahr 1838, trotzdem die Bevölkerung um nahezu 6000 Seelen geringer ist, fast dieselbe Meisterzahl, wie in den Jahren 1884 und 1885, obwohl die Einführung der Gewerbefreiheit dazwischen liegt. Freilich fehlen uns leider Zahlen aus den ersten Jahren nach ihrer Einführung vollständig. Wir können daher nicht sagen, ob die erleichterte Gelegenheit, sich selbständig zu machen, damals vielfach benutzt ist und nur

---

riß der Hochfürstlich Brandenburgschen Hauptstadt Erlangen 1751 (anonym), Berichten des hiesigen Gewerbevereins u. s. w. entnommen sind. Ergänzt wurden dieselben durch persönliche Umfragen, die auf fast sämtliche selbständige Gewerbtreibende der betreffenden Handwerke ausgedehnt sind und bei denen mich die Herren cand. jur. Kayser und Mann in dankenswertester Weise unterstützten. Es wurde uns dabei, von ganz vereinzelten Ausnahmen abgesehen, in weitgehendster und bereitwilligster Weise Auskunft erteilt. Auch dem Herrn ersten Bürgermeister, städtischen Beamten und vielen Privatpersonen verdanke ich höchst dankenswerte Mitteilungen.

Freilich war es trotzdem nicht möglich ein vollständiges Bild, besonders über den früheren Zustand der Gewerbe zu gewinnen; die geschriebenen und gedruckten Quellen waren dazu zu wenig zahlreich und oft nicht zuverlässig genug, auch die mündlichen Mitteilungen über die jüngste Vergangenheit ergänzten sie nicht immer genügend. Trotz aller Lückenhaftigkeit und Mängel schienen indessen die gesammelten Resultate genügend, um ein Urteil darüber zu gewinnen, wie die Konkurrenzfähigkeit der fraglichen Handwerke unter den hiesigen Verhältnissen sich zur Zeit gestaltet hat und voraussichtlich in Zukunft gestalten wird.

[1] Seit Anfang Mai ist ein neues Konfektionsgeschäft verbunden mit Maßgeschäft gegründet. Der Inhaber ist Sohn eines kleineren hiesigen Schneidermeisters.

der mangelnde Erfolg von neuem zu einer Verminderung der Betriebe geführt hat. Jedenfalls ist die Zahl der Geschäfte 1868 und 1881, also unmittelbar vor Einführung der Gewerbefreiheit und etwa 10 Jahre nach derselben genau gleich groß. Übrigens spricht auch die Thatsache, daß von den noch heute existierenden Geschäften verhältnismäßig viele in die Zeit vor Einführung der Gewerbefreiheit mit ihren Anfängen zurückreichen, nicht gerade dafür, daß damals große Veränderungen erfolgt sind.

Um so mehr muß es auffallen, daß wir in den letzten Jahren eine Abweichung feststellen können; von 1893 auf 1895 hat sich die Zahl der Schneidermeister um mehr als 50 % vermehrt und wird zuerst die abnorme Ziffer von 1802 übertroffen. Wir haben also einen höchst beträchtlichen Zuwachs in einer Zeit, in der lebhafter denn je und, wenn man allgemeinen Äußerungen folgen darf, auch hier am Orte über das Darniederliegen des Handwerks geklagt wird. Freilich ist die Bevölkerungszunahme in dem letzten Decennium außergewöhnlich stark gewesen, aber sie erreicht doch bei weitem nicht die obenerwähnte Verhältnisziffer.

Es ließe sich nun vielleicht diese Steigerung der Betriebe dahin deuten, daß es in der letzten Zeit dem Handwerk gelungen wäre, hier am Orte infolge besonders tüchtiger Leistungen oder billiger Preise, Boden, der ihm früher verloren gegangen war, zurück zu erobern. Schon ein flüchtiger Blick auf unsere Tabelle zeigt uns, daß die Hauptkonkurrenten der Handwerksmeister, die Kleiderhandlungen, seit 1890 an Zahl verloren haben; aber für die letzten beiden Jahre ist die Zahl unverändert geblieben und weiter handelt es sich dabei durchaus um die gleichen Geschäfte, die über schlechten Geschäftsgang nicht zu klagen haben.

Auch sonst haben sich die Verhältnisse in den letzten Jahren kaum erheblich zu Gunsten der hiesigen Schneider verschoben. Die Konkurrenz auswärtiger Meister und Geschäfte hat zum mindesten nicht abgenommen.

Nun wird freilich jene Zahl für 1895 eine schärfere Kritik nicht völlig aushalten. Sie ist dem hiesigen Adreßbuch entnommen, welches wohl auf Grund amtlicher Aufzeichnungen hergestellt ist, aber natürlich auf die Art und den speciellen Umfang des Geschäftsbetriebes keine Rücksicht nimmt; auch haben sich inzwischen schon wieder einige Veränderungen im Stande des Gewerbes ergeben. Nach den eigenen Erhebungen waren 3 Geschäfte nicht mehr zu ermitteln; ihre früheren Inhaber waren in Konkurs geraten, verzogen u. s. w., 5 aufgeführte Schneidermeister hatten das Geschäft überhaupt aufgegeben und waren zu anderen Beschäftigungen übergegangen u. s. w., 8 endlich betrieben das Gewerbe nur neben anderen Thätigkeiten z. B. als Schulpedelle, oft wohl nur ganz gelegentlich. Es bleiben dann

einschließlich einiger Flickschneider noch 55 Geschäfte, was immerhin noch einen bedeutenden Zuwachs gegenüber der Ziffer für 1893 und die vorhergehenden Jahre bedeutet, der sich auch deshalb noch größer herausstellt, als auch die Ziffern für diese Jahre, die der gleichen Quelle entnommen sind, in ähnlicher Weise eine Reduktion erfahren müssen, z. B. bekleiden die beiden Schulpedelle, welche gleichzeitig Schneider sind, ihr Amt schon seit längeren Jahren.

Wir werden also versuchen müssen, die Vermehrung der Zahl der Geschäfte auf einem anderen Wege zu erklären und werden damit wohl am besten zum Ziele kommen, wenn wir auch die Zahl der beschäftigten Gehilfen in den Rahmen der Betrachtung hineinziehen. Wir erhalten dann für 1868 im ganzen 71 Schneider[1], vielleicht noch etwas mehr, da hier die Lehrlinge möglicher Weise nicht berücksichtigt sind, für 1885 100, für 1890 117, für 1895 121 Personen, die im Schneidergewerbe thätig waren. Die Zahl für 1895 dürfte, um mit den früheren direkt vergleichbar zu sein, einer kleinen Erhöhung bedürfen, da die Gehilfenzahl im Februar vor dem Beginn der Saison kleiner ist, als im April. Besonders kleine Geschäfte beschäftigen in der Saison vorübergehend Gehilfen und größere verstärken nicht selten die Gehilfenzahl. Aber selbst, wenn wir dies berücksichtigen wollen, kommen wir zu dem Resultate, daß die Zahl der beschäftigten Arbeitskräfte nicht in der Weise zugenommen hat, wie die Zahl der wenigstens scheinbar selbständigen Geschäfte, womit auch übereinstimmt, daß viele Meister angaben, die Zahl der von ihnen beschäftigten Gesellen sei früher eine größere gewesen, als jetzt. Es wird wohl im ganzen die Annahme richtig sein, daß die Zahl der in Erlangen arbeitenden Schneider (Meister und Gehilfen) sich nicht ganz so stark vermehrt hat wie die Bevölkerung. Nur in Bezug auf die sociale Stellung hat sich, scheinbar wenigstens, in den letzten Jahren eine Veränderung vollzogen; während früher der Zuwachs auf die Zahl der Gehilfen fällt, ist diese in den letzten Jahren etwas zurückgegangen, dafür hat sich die Zahl der selbständigen Meister stark vermehrt.

Suchen wir zunächst einen Grund allgemeinerer Art hierfür, so ist derselbe wohl darin zu finden, daß, wie wir schon erwähnten, in den letzten Jahren die hiesige Garnison wiederholt eine bedeutende Verstärkung erfahren hat. Die Hoffnung, daß dadurch reichlicherer Verdienst zu erwarten sei, scheint manchen älteren Gesellen veranlaßt zu haben, es jetzt einmal mit

[1] Die berichtigten Ziffern wurden hier nicht genommen, da die Berichtigung nur teilweise möglich war. Auch sind die Fehler wohl in allen Ziffern verhältnismäßig gleich groß.

der Selbständigkeit zu versuchen. Mehr wird indessen etwas anderes in Betracht kommen. Wir haben die Vermehrung der Meisterzahl oben bereits als eine scheinbare bezeichnet und eine solche ist sie auch nur, da in die obige Ziffer auch die sogenannten Heimarbeiter einbegriffen sind. Die Vermehrung scheint nun hauptsächlich diese zu betreffen; später zu erörternde Gründe haben dahin gewirkt, daß speciell in den letzten Jahren, seitens mancher Geschäfte mehr Heimarbeiter beschäftigt sind, auch mancher ältere verheiratete Geselle hat geglaubt, durch Heimarbeit, neben der er dann allmählich eigene direkte Kundschaft erwerben könnte, abgesehen von anderen Vorteilen, einen ersten wichtigen Schritt zur vollen Selbständigkeit zu machen.

2. Der Umfang der einzelnen Betriebe.

Wir sind damit zu der Erörterung einer anderen wichtigen Frage gelangt, nämlich der nach dem Umfang der einzelnen Geschäfte.

Als Merkmale hierfür können, da natürlich Angaben über den Absatz resp. die etwaigen Einnahmen nicht zu erlangen waren oder beides nur in Ausnahmefällen annähernd festzustellen war, lediglich etwa verwandte Arbeits- und Kraftmaschinen oder die Zahl der beschäftigten Arbeiter in Frage kommen.

Was zunächst erstere betrifft, so finden wir nur die Nähmaschine und zwar ziemlich allgemein vertreten. Die ersten sollen 1860 hier eingeführt sein und es sollen ihre Besitzer damals gegen Entgelt auch für andere Schneider genäht haben; allgemeiner verbreitet haben sie sich hier seit 1865 [1]. Heute dürfte eine Nähmaschine nur noch ganz vereinzelt in einem Betriebe fehlen; höchstens dort, wo nur gelegentlich im Nebenerwerb gearbeitet wird oder es sich um ein Reparaturgewerbe handelt, finden wir sie nicht.

Größere Geschäfte haben natürlich mehrere Maschinen entsprechend der größeren Zahl von Gehilfen. Kleinere und selbst mittlere Geschäfte besitzen meist nur eine Maschine. Als auffallend ist dem gegenüber zu bezeichnen, daß auch eine Anzahl kleiner und kleinster Geschäfte mit nur einem oder keinem Gehilfen sich im Besitz von 2 Maschinen befinden, die zu verschiedenartigen Arbeiten verwandt werden. Zum Teil erklärt sich dies wohl daraus, daß die Betreffenden als Heimarbeiter für größere Geschäfte thätig sind und ihnen deshalb die größere Kapitalanlage rentabel erscheint, durch die sie,

[1] Nach Angaben eines alten Meisters. Vergleiche dagegen Dr. G. Herzberg, Das Schneidergewerbe in München, S. 24, wo die Zahl der Maschinen in ganz Bayern für 1875 auf 172 angegeben wird, die nur in Großbetrieben verwandt seien.

eventuell unter Beihilfe von Familiengliedern, mehr produzieren können; vielleicht kommen auch später zu erwähnende besonders günstige Anschaffungsbedingungen in Betracht. Andere Maschinen finden sich selbst in den größten der hiesigen Geschäfte nicht, wenn wir nämlich, wie richtig, die Regimentsschneiderei des 19. Regiments, welche mit einer Zuschneidemaschine für Handbetrieb und mehreren Knopflochmaschinen u. s. w. ausgerüstet ist, nicht zu ihnen zählen. Es erklärt sich dies sehr einfach daraus, daß diese und andere Maschinen für das am hiesigen Platze bei der Produktion allein in Frage kommende Maßgeschäft nicht verwendbar sind.

Es bleibt also als Merkmal nur die Zahl der Gehilfen übrig. Auch dieses ist indessen einigermaßen trügerisch, da eine nicht kleine Zahl von Geschäften auch mittleren Umfanges sogenannte Heimarbeiter beschäftigen, und wiederum in sehr verschiedenartiger Weise, indem, abgesehen von einem Geschäfte, welches nur Heimarbeiter sitzen hat, manche neben einer größeren oder kleineren in der Werkstätte arbeitenden Zahl von Gehilfen ständig eine freilich, je nach der vorliegenden Arbeit stark wechselnde Zahl derselben verwenden, andere wiederum nur vereinzelt einen Heimarbeiter für gewisse Arbeiten (z. B. Westen) beschäftigen, noch andere nur gelegentlich Heimarbeiter arbeiten lassen, wenn sie die gemachten Bestellungen mit ihrem ständigen Personal nicht bewältigen können und doch letzteres nicht vermehren mögen. Eine Ermittelung von Durchschnittsziffern schien hier ausgeschlossen.

Auch die Zahl der in eigener Werkstätte beschäftigten Gehilfen ist naturgemäß beim Schneidergewerbe eine ziemlich schwankende, da besonders die kleineren Geschäfte, für die längere tote Zeiten sich stark geltend machen, in dieser einen oder den anderen Arbeiter fortschicken, während bei den größeren und mittleren Geschäften, besonders tüchtige Gesellen, kaum entlassen werden und die Arbeiterzahl überhaupt eine ständigere ist.

Jedenfalls schwankt also auch die Gehilfenzahl je nach den Jahreszeiten nicht unerheblich und es erklärt sich so, daß die jetzt zu Grunde zu legenden Ermittlungen, welche sich auf die durchschnittliche Gehilfenzahl beziehen, gegenüber der obigen Tabelle Abweichungen ergeben. Von den 55 Geschäften, welche wir als Hauptbetriebe oben festgestellt haben, beschäftigen 24 in der Regel keine Gehilfen, sind also kleinsten Umfangs, in 19 sind 1 oder 2 Gesellen resp. Lehrlinge thätig und nur die übrigbleibenden 12 beschäftigen regelmäßig mehr Arbeitskräfte. Unter diesen ragt wiederum eins bei weitem über die anderen an Umfang hervor, es beschäftigt etwa 20 Arbeiter in eigener Werkstätte; bei zwei weiteren dürfte die Zahl von 5 Arbeitern regelmäßig überschritten sein.

Die Zahl der größeren Betriebe ist also eine ziemlich geringe, sie dürfte sich freilich, wenn wir die Heimarbeiter mit berücksichtigen, noch um 2—3 vermehren. Aber auf alle Fälle überwiegen die Geschäfte kleinen und kleinsten Umfanges, zu denen die Heimarbeiter freilich auch zählen, hier am Orte bei weitem. Es sei übrigens noch bemerkt, daß auch nicht wenige Heimarbeiter Lehrlinge und Gesellen beschäftigen, letztere freilich wohl meist nur vorübergehend. Es könnte demnach scheinen, daß das Schwitzmeister-system (um welches schöne Worte die deutsche Sprache ja jetzt bereichert ist) auch in Erlangen bereits seinen Einzug gehalten hat, aber es trifft diese Vermutung wohl kaum ganz zu. Die hiesigen Heimarbeiter suchen sich, und zum Teil nicht ohne Erfolg, eine eigene Kundschaft zu erwerben, sie sind also in Zeiten lebhaften Geschäftsganges doppelt in Anspruch genommen, einerseits durch die eigene Kundschaft, andererseits durch den Arbeitgeber, dessen etwaige größere Aufträge sie in dieser Zeit nicht zurückweisen dürfen, in Rücksicht auf die Beschäftigung, die sie bei ihm in der toten Zeit finden. Da kann natürlich dann nur die Einstellung eines Gesellen helfen, der zunächst entlassen wird, wenn die Saison vorbei ist, später aber, wenn die eigene Kundschaft sich mehrt, dauernd beibehalten wird.

Leider war es nicht möglich, den Umfang der Geschäfte in früheren Jahren festzustellen. Darauf, daß manche Geschäfte früher einen größeren Umfang gehabt haben, deuten die häufig gehörten Klagen, daß vor einigen Jahren mehr Gesellen beschäftigt gewesen seien und vor allem die Thatsache, daß nach unserer Tabelle wenigstens im vorigen Jahrzehnt die Zahl der Geschäfte bedeutend geringer, die der Gehilfen bedeutend größer gewesen ist als jetzt. Es hat früher unzweifelhaft nicht an kleinen Geschäften gefehlt, aber damals scheint entschieden der behäbige Mittelstand verhältnismäßig mehr überwogen zu haben, als heute. Spricht bei diesem durchschnittlichen Rückgange vielleicht auch die Thatsache mit, daß die Zahl der älteren Meister eine nicht geringe ist und daß der junge Nachwuchs, der sie dereinst zu ersetzen bestimmt ist, zunächst klein, ja in halber Abhängigkeit anfangen muß, so ist doch die Gefahr nicht ausgeschlossen, daß diese halbe Abhängigkeit faktisch dauernd zu einer ganzen wird, und daß auch hier wie an vielen Orten an Stelle der alten handwerksmäßigen Produktion in der eigenen Werkstätte die neue Form tritt, daß für wenige größere Geschäfte nur nominell selbständige Heimarbeiter thätig sind und die Arbeit in der Werkstatt nur noch zu den Ausnahmen gehört.

Zunächst wird es unsere Aufgabe sein festzustellen, ob die heutigen Konkurrenzverhältnisse in dieser Richtung einen Einfluß erkennen lassen.

3. Die Konkurrenz.

Wir haben bereits festgestellt, daß die Verhältnisse, welche das Gedeihen des Handwerks bedingen können, in Erlangen vielfach von denen anderer Orte gleicher Größe abweichen. Es ergiebt sich hieraus, daß auch das Schneidergewerbe eine besonders geartete Konkurrenz zu bekämpfen hat.

Zunächst sei hervorgehoben, daß unzweifelhaft die 11—1200 Studenten eine in ihrer Bedeutung nicht zu unterschätzende Kundschaft desselben bilden; aber ein erheblicher Teil von ihnen wird doch seinen Bedarf an Kleidungsstücken ganz oder teilweise in der Heimat decken. Auch der Bedarf des Offiziercorps wird wohl vielfach von auswärts gedeckt, wogegen freilich die Extrauniformen der zahlreichen Einjährigfreiwilligen, der Unteroffiziere und Mannschaften, soweit sie bei letzteren in Frage kommen, wohl durchaus hier gefertigt werden. Die Nähe Nürnbergs bedingt gleichfalls, daß manches Kleidungsstück von dort bezogen wird. Endlich ist hervorzuheben, daß ein nicht unbeträchtlicher Teil gerade der zahlungsfähigeren Kundschaft seinen Bedarf auch sonst auswärts deckt; besonders scheint ein Würzburger Geschäft hier eine bedeutende Kundschaft zu haben. Anderseits ist aber auch zu betonen, daß Erlanger Maßgeschäfte, namentlich das größte derselben, eine bedeutende Kundschaft auswärts, selbst in ziemlich entfernten Städten haben, so daß in dieser Richtung wohl so ziemlich ein Ausgleich stattfindet, vielleicht sogar die Verhältnisse sich für die hiesigen Schneider eher etwas günstiger gestalten, als in anderen Orten gleicher Größe.

Es ist indessen auf diese Konkurrenz an und für sich weniger Gewicht zu legen; sie ist heute infolge des erleichterten Verkehrs überall vorhanden und berührt die Existenzfähigkeit des Handwerks im ganzen nicht. Letztere wird dagegen gefährdet durch die Konfektionsgeschäfte, welche Kleidungsstücke im großen und auf Vorrat anfertigen und also von den Maßgeschäften, welche solche nur auf Bestellung und dem individuellen Bedürfnis des Kunden angepaßt, im einzelnen herstellen, streng zu unterscheiden sind. Erstere haben durch die natürlichen Vorteile des Großbetriebes, aber auch durch Drücken des Arbeitslohnes, oft minderwertige Arbeit, schlechten oder minderwertigen Rohstoff, es ermöglicht, die Preise ihrer Produkte außerordentlich niedrig zu stellen[1] und sind also unter günstigen

---

[1] Siehe darüber Herzberg a. a. O. Als weiterer Beitrag für die höheren Produktionskosten der Maßgeschäfte sei angeführt, daß hier in einem größeren mit Werkstellenbetrieb sich die Selbstkosten eines Anzuges auf 58 Mark 19 Pfennige stellen; dieselben setzen sich zusammen aus 30,40 Mark für den Stoff, 10,29 Mark Auslagen für Futter, Zuthaten u. s. w., 75 Pfennigen für allgemeine Unkosten und 16,75 Mark

Verhältnissen entschieden gefährliche Konkurrenten, besonders des kleineren Handwerkers, da sie ihm vor allem die Kundschaft der großen Masse der Konsumenten, die auf scheinbar billige Preise Gewicht legt, entziehen, falls er nicht mit seinen Preisen, was aber faktisch unmöglich ist, in ähnlicher Weise heruntergeht.

Solche eigentliche Konfektionsgeschäfte sind zur Zeit in Erlangen nicht vorhanden, scheinen hier auch nur zeitweilig und in kleinem Umfange vorhanden gewesen zu sein. Ihre Stelle nehmen die 5 aufgezählten Kleiderhandlungen ein, welche ganz überwiegend lediglich auswärts (in Breslau, Nürnberg u. s. w.) fabrizierte Kleidungsstücke verkaufen. Die Zahl dieser Geschäfte hat, wie es scheint, in den letzten Jahren wiederum etwas abgenommen; freilich ist nicht ausgeschlossen, daß in den älteren Ziffern ein oder das andere Damenkonfektionsgeschäft enthalten ist, die für 1893 und 1895 ausgeschieden werden konnten.

Jedenfalls scheinen die Kleiderhandlungen in Erlangen nur langsam Boden gefaßt zu haben. 1881 fehlen sie noch vollständig, was mit der mehrfach empfangenen Mitteilung übereinstimmt, daß die ersten, welche in den siebziger Jahren entstanden, sich nicht behaupten konnten. Auch ist hervorzuheben, daß die heute bestehenden Geschäfte sämtlich erst verhältnismäßig kurze Zeit bestehen. Ein Schneidermeister, der früher das Konfektionsgeschäft betrieb, hat dasselbe nicht fortgesetzt.

Man wird hieraus schließen dürfen, daß die Konkurrenz der Kleiderhandlungen für das Handwerk hier noch nicht erdrückend ist. Dennoch werden seitens der kleineren Meister viele Klagen über dieselben laut. Dieselben erstrecken sich darauf, daß die billigen Verkaufspreise durch Arbeit in den Strafanstalten und niedrige Arbeitslöhne an den sonstigen Produktionsstätten, liederliche Arbeit u. s. w. bedingt seien. Wie weit dieselben berechtigt sind, werden wir später sehen.

Einige dieser Geschäfte sind nur Handlungen, doch scheinen sie einzelne Objekte ihres Lagers z. B. Arbeitshosen, wenigstens teilweise jetzt am Orte anfertigen zu lassen; auch beschäftigen sie wohl einzelne Arbeiter mit den etwa erforderlichen Änderungen. Zwei der Geschäfte tragen dagegen einen etwas anderen Charakter, indem sie mit dem Kleiderhandel ein Maßgeschäft verbinden. Freilich ist die Entwicklung bei dem einen derselben eigentlich umgekehrt, es ist hier zu dem im Umfang zurückgegangenen Maßgeschäft ein Kleiderhandel hinzugekommen, für den die in der Werkstätte beschäftigten

---

Arbeitslohn. Die Angaben sind einem gütigst mitgeteilten Voranschlage des Geschäftes entnommen.

drei Gehilfen arbeiten, falls sie durch das Maßgeschäft nicht in Anspruch genommen werden. Das andere bei weitem größere Geschäft war ursprünglich Filiale eines Nürnberger Hauses. Bei ihm wird durch das Maßgeschäft ungefähr die Hälfte des Umsatzes erzielt. Für letzteres sind im Geschäftslokale nur ein Zuschneider und ein Tagarbeiter (für Änderungen und Reparaturen) thätig, in der Hauptsache wird eine natürlich wechselnde Zahl von Heimarbeitern beschäftigt.

Abnehmer der fertigen Kleidungsstücke sind hauptsächlich die Arbeiterbevölkerung, sowie das Landvolk. Auffallender Weise klagen in Erlangen übrigens auch die Kleiderhandlungen, zum Teil wenigstens, stark über Konkurrenz. Ja ihre Klagen sind in mancher Richtung die gleichen, wie bei den Kleinmeistern, wenn auch wohl anders gemeint. Beide wollen z. B. durch die Tuchhausierer, welche den Konsumenten geringwertige Stoffe aufschwatzen, Schaden erleiden, die einen wohl in der Hinsicht, daß ihnen dadurch Kunden überhaupt entzogen werden; die anderen verlieren dagegen den Verdienst, den sie manchen, wenn der Stoff durch ihre Vermittlung bezogen wird. Durch die weitgehendste Kreditgewährung seitens der Engrosgeschäfte und Fabriken, resp. die Versendung von Musterkarten werden wohl nur die größeren Maßgeschäfte in Wirklichkeit geschädigt.

Bedeutungsvoller als diese Klagen ist eine andere, die gleichfalls von beiden Teilen erhoben wird und wohl auch in anderen kleineren und mittleren Städten wiederkehrt, während sie für Großstädte nicht in Betracht kommt. Das alte Verhältnis, daß die Stadt das Land mit gewerblichen Produkten versorgt, hat sich hier umgekehrt. In einer Anzahl von benachbarten Dörfern, Buckenhof, Uttenreuth, Hausen, Bruck u. s. w., sowie in der Kleinstadt Bayersdorf befinden sich Schneidermeister, welche einen Teil der Erlanger Bevölkerung mit Kleidungsstücken versehen. Ein kleiner Grundbesitz, geringwertige Arbeit, — dies nach ziemlich einstimmiger Angabe ihrer Konkurrenten, — ermöglichen es ihnen, billiger als letztere zu liefern, so daß sie den Kleiderhandlungen vor allem manchen Kunden unter der Arbeiterbevölkerung besonders für Arbeitsanzüge entzogen haben.

Die Thatsache ist nicht nur an und für sich von Interesse, sondern sie dürfte auch den Beweis dafür liefern, daß die Kleiderfabrikation, wenigstens unter den heutigen Verhältnissen, bei denen die niedrigen Löhne, welche sie den städtischen Heimarbeitern zahlt, ihre Konkurrenzfähigkeit vor allem bedingen, doch auch unter den Klassen, welche auf billigen Einkauf vor allem achten müssen, ihren Absatz kaum bis zu den äußersten Grenzen der Möglichkeit ausdehnen kann.

4. Die Heimarbeiter.

Wenn auch in Erlangen die Voraussetzung für die Entwicklung der Heimarbeit, nämlich die eigentlichen Konfektionsgeschäfte fehlen, so haben wir doch bereits erwähnen müssen, daß erstere wenigstens in den letzten Jahren hier eine nicht unbedeutende Ausdehnung genommen hat, indem eine nicht geringe Zahl von Maßgeschäften, wie dies übrigens auch, in größeren Städten vor allem, anderweitig der Fall ist, Heimarbeiter beschäftigen. Wie groß die Zahl der letzteren wirklich ist, läßt nicht sich leicht feststellen, da hier die Zahl der nur für größere Geschäfte arbeitenden sehr klein ist. Es sind meist solche, die eben, weil sie sich etwa verheiratet haben[1], die Werkstelle verließen, oder die vom Militär entlassen, nicht wieder als Gesellen arbeiten wollen. Die große Mehrzahl der Heimarbeiter ist hier zur Zeit, wenigstens teilweise wirklich selbständig, sie haben noch eigene Kundschaft oder suchen sich doch eine solche zu erwerben. Der Umfang dieses Kundengeschäftes ist natürlich sehr verschieden. In einigen Fällen dürfte die Hälfte, ja ein noch größerer Teil des jährlichen Verdienstes aus demselben herrühren, in anderen weniger und bei manchen dürfte es sich darauf beschränken, daß gelegentlich einmal ein Stück für einen Verwandten oder Bekannten hergestellt wird. Es ist daher, zumal der Ehrgeiz, als sebständig zu erscheinen, die Angaben leicht etwas beeinflussen dürfte, schwierig, den Umfang der Heimarbeit festzustellen. Im ganzen dürften etwa 20—22 von den früher ermittelten wirklich thätigen Schneidern der Kategorie angehören.

Es scheint also auch in Erlangen sich eine Entwicklung zu vollziehen, die in großen Städten mehr und mehr um sich gegriffen hat[2]. Allein vorläufig wäre ein derartiger Schluß wohl übereilt. Die Voraussetzungen, welche in großen Städten auch für die größeren Maßgeschäfte die Heimarbeit als vorteilhaft erscheinen lassen, wesentliche Ersparniß an Miete, Löhnen u. s. w. kommen hier doch nicht in Frage. Abgesehen von der einen auch das Maßgeschäft betreibenden Kleiderhandlung, welche nur Heimarbeiter beschäftigt, werden doch die letzteren nur dann verwandt, wenn besondere Gründe dazu Veranlassung bieten. Die Heimarbeit wurde von vielen Seiten geradezu als ein Notbehelf bezeichnet, zu dem man sich nur ungern entschlösse. Mangel an Platz in der eigenen Werkstätte und Abneigung, dieselbe zu erweitern oder vorübergehend während des zeitweiligen

[1] An zu frühzeitigen Eheschließungen scheint es in Erlangen durchaus nicht zu fehlen, sie trugen sicher stark zur Vermehrung der Zahl der Heimarbeiter bei.

[2] Vgl. Herzberg a. a. O. S. 81 ff.

lebhafteren Geschäftsganges Gesellen einzustellen, die bald wieder entlassen werden müßten, hier und da auch die Schwierigkeit, einen geeigneten Gesellen zu bekommen oder Entgegenkommen gegen frühere langjährige Gesellen sind wohl die Hauptveranlassungen. Speciell scheint dann noch zur Zeit in Betracht zu kommen, daß mehrere erst kürzlich gegründete oder stark erweiterte Geschäfte sich noch nicht entschließen können, Gesellen in größerer Zahl zu beschäftigen, wohl in Rücksicht darauf, daß in diesem Falle ein größerer Kapitalaufwand erforderlich wäre, dessen Rentabilität noch nicht völlig gesichert erscheint. Fast alle Meister, welche Heimarbeiter beschäftigen, sei es dauernd, sei es vorübergehend, klagen darüber, daß selbst die tüchtigst ausgebildeten Heimarbeiter sehr bald in der Qualität ihrer Leistungen stark nachließen, was freilich auch eine natürliche Folge des Stücklohnsystemes bei mangelnder Aufsicht ist und um so mehr hervortreten wird, je mehr die eigene Kundschaft des Heimarbeiters sich ausbreitet oder er länger bei der Anfertigung nur bestimmter Stücke thätig gewesen ist.

Da nun auch, wie schon erwähnt, die Heimarbeiter zur Zeit wenigstens ihre jetzige Stellung nur als eine Durchgangsperiode zur vollen Selbständigkeit betrachten und die Gelegenheit zur Erwerbung einer selbständigen Kundschaft in einer kleineren Stadt, falls nicht die Konkurrenz eine gar zu große ist, durch die zahlreicheren persönlichen Berührungen und Rücksichten eine leichtere ist als in Großstädten, können wir hoffen, daß die Heimarbeit als dauernde Institution hier keinen größeren Umfang erreicht, wenn nicht besondere Momente, etwa stärkere Entwicklung des Konfektionsgeschäftes, eintreten, was aber nach den früheren Ausführungen kaum zu erwarten ist.

Die derzeitige wirtschaftliche Lage der hiesigen Heimarbeiter ist in vielen Fällen eine relativ günstige. Sie beschäftigen nicht selten, wie wir schon sahen, Lehrlinge und selbst Gesellen, weniger weil sie durch die Arbeit der letzteren, etwa indem sie ihnen niedrigere Löhne zahlen als sie selbst seitens ihres Auftraggebers erhalten, einen direkten Vorteil haben, als weil zeitweilig die Arbeit für eigene Rechnung sich häuft, die Arbeit für das größere Geschäft aber doch nicht zurückgewiesen werden darf, um dieselbe nicht auch in der Zeit zu verlieren, wo erstere nicht im genügenden Umfange vorhanden ist, und die bei einem kleinen Anfänger natürlich länger dauert, als in größeren Geschäften mit alter fester Kundschaft. Im ganzen waren auch bei den Heimarbeitern weniger Beschwerden über die toten Zeiten resp. Beschäftigungslosigkeit in derselben zu hören als bei sonstigen Kleinmeistern, die stark darunter leiden. Vereinzelte Klagen darüber, daß

auch bei den Geschäften, in der schlechten Jahreszeit oft 2—3 Wochen lang keine Arbeit zu erhalten sei, werden wohl auf besondere Gründe zurückzuführen sein.

Im ganzen scheinen die Löhne auch der Heimarbeiter, die wohl denen der Gesellen in den Werkstätten gleich kommen, seit 1873 hier stark gestiegen zu sein. Die Löhne, die in diesem Falle natürlich durchweg Stücklöhne sind, wurden für 1 Sacco als zwischen 6½ und 8 Mark schwankend angegeben, für eine Weste betragen sie 2,50 Mark, für eine Hose 2,20—2,75 Mark, für einen Frack 12—13 Mark, für einen Tuchanzug 16—17 Mark. In einem mir mitgeteilten Voranschlage eines der größten hiesigen Geschäfte waren für ein Jacket 11 Mark, für eine Weste 2,75 Mark, für eine Hose 3 Mark als Arbeitslohn berechnet[1]. Es sind das Lohnsätze, die den mittleren Sätzen in München ziemlich nahe kommen, ja sie übertreffen[2] und wohl allgemein als reichlicher zu betrachten sind, wenn man berücksichtigt, daß sich hier die Preise der Lebensbedürfnisse vielfach billiger stellen als dort. Die Heimarbeiter sind nun freilich gegenüber den Gesellen bei gleichen Löhnen insofern benachteiligt als sie einen Teil der Produktionskosten zu tragen haben, die Auslagen für Arbeitsgerät, Arbeitsraum, Licht, Faden selbst bestreiten müssen; aber auch diese Auslagen stellen sich hier zum Teil niedriger als sonst. Als ein weiterer Beleg für die Höhe des Verdienstes der hiesigen Heimarbeiter sei noch angeführt, daß einer derselben, der freilich wohl zu den tüchtigsten zählt und zur Zeit einen Gesellen und einen Lehrling beschäftigt, im letzten März, also einem Monat, der noch nicht zu den günstigsten gehört, nach Ausweis der Bücher des Geschäftes, für das er thätig war, circa 120 Mark Lohn bezog, wozu noch jedenfalls ein recht beträchtlicher Verdienst durch Arbeit für die eigene Kundschaft kam.

Der tüchtige Heimarbeiter kann hier am Orte nicht nur mit seinem Verdienst auskommen, sondern sogar weiterkommen und es, wenn er allmählich eine genügende eigene Kundschaft erwirbt, mit der Zeit, auch ohne von Haus aus Mittel zu besitzen, zur vollen Selbständigkeit bringen.

Auf alle Fälle ist die Lage der Heimarbeiter hier nicht mit derjenigen in Großstädten zu vergleichen. Angaben über Löhne, wie sie Herzberg für Konfektionsarbeit in München zusammengestellt hat oder wie sie mir in

---

[1] Um 1811 waren die Preise bei guter Arbeit hier, für einen tuchenen Frack 1 fl. 45 kr. bis 2 fl., für einen tuchenen Oberrock 1 fl. 30 kr. bis 1 fl. 45 kr., für 1 kasimirne Weste 30—36 kr., für 1 Paar lange kasimirne Beinkleider 45—48 kr. Es ist dies natürlich die Bezahlung, die der Meister erhielt; der Stoff wurde damals wohl allgemein vom Kunden geliefert.

[2] Herzberg a. a. O. S. 95.

Bezug auf die Nürnberger Konfektion gemacht wurden, daß nämlich eine gewöhnliche Hose oder Weste mit je 1,20 Mark, ein besserer Anzug mit 4,20 Mark, ein Paletot mit 2,50 Mark bezahlt werden, zeigen deutlich wie die Nachfrage nach Arbeit in gewissen Centren ein Herabdrücken der Löhne bis auf das denkbare Minimum ermöglicht, was freilich nur deshalb geschehen kann, weil auch die Kenntnisse und Fertigkeiten der fraglichen Arbeiter, infolge einseitiger oder überhaupt ungenügender Ausbildung, die denkbar geringsten sind. Ferner kommt in Betracht, daß die geleistete Arbeit selbst hiervon abgesehen der Bezahlung entspricht, und die dadurch gesteigerte quantitative Leistung, übermäßige Ausdehnung der Arbeitszeit, Hilfe der Familienglieder, oft auch weitere Ausbeutung anderer Arbeitskräfte, den Ausfall einbringen müssen. Es sind das Erscheinungen, die dem Erlanger Gewerbe noch fremd sind und die sich in mittleren Städten, schon wegen des hier mangelnden größeren Absatzes nicht so leicht entwickeln werden, aber wir können uns nicht verhehlen, daß wenigstens die Möglichkeit dazu jetzt vorhanden ist, da sich die Zahl der Heimarbeiter so stark vermehrt hat. Sollte die Entwicklung in dieser Richtung weiter fortschreiten, so liegt die Gefahr nahe, daß das Angebot von Arbeit die Nachfrage bald übersteigt; die weniger tüchtigen Arbeiter werden dann weder eigene Kundschaft noch Arbeit finden und der Boden für die Entwicklung des Konfektionsgeschäftes ist geebnet, mit dem der Untergang der Kleinmeister besiegelt wäre.

Waren auch die Löhne, die wir oben erwähnten, schon die denkbar niedrigsten, so können wir Geschäfte, welche dieselben zahlen, nur der leichtsinnigen Verschwendung anklagen, wenn wir erfahren, daß in Strafanstalten zur Zeit für eine gewöhnliche Hose nur 60 Pfennig oder vor nicht langer Zeit für einen ganzen Anzug 4,60 Mark gezahlt wurden, dabei werden Faden und Seide seitens der Anstalt gestellt und werden die Stücke, ebenso wie es den Heimarbeitern gegenüber geschieht, zugeschnitten und mit den Zuthaten geliefert.

Es sind das Daten, welche die schon mehrfach erwähnten Klagen der Kleinmeister über die Konkurrenz der Zuchthausarbeit nur zu berechtigt erscheinen lassen, die aber um so mehr Glauben verdienen, als sie von Inhabern von Kleiderhandlungen herrühren, die selbst resp. deren Lieferanten in Strafanstalten arbeiten ließen oder noch lassen. Es handelt sich selbstverständlich nur um Waren geringster Qualität; aber immerhin wird den freien Arbeitern doch ein Teil der Arbeit entzogen und werden hier Löhne gezahlt, zu denen sie nicht arbeiten können. Herzberg, der auch diese Frage behandelt (S. 71 ff.), scheint hier nicht ganz richtig zu urteilen. Ist auch

die Zahl der in Strafanstalten befindlichen Schneider, absolut betrachtet, nicht sehr groß, so fällt ihre Konkurrenz doch immerhin stark ins Gewicht, wenn schon so wie so übermäßiges Angebot von Arbeitskräften vorhanden ist und es wird lokal entschieden der Lohn dadurch gedrückt werden können. Daß die Leistungen der Gefangenen sehr minderwertig sind, braucht man ferner durchaus nicht zu bezweifeln; aber auch diejenigen der schlechtest bezahlten Konfektionsarbeiter werden eine strenge Prüfung nicht gerade gut aushalten, der Unterschied wird hier ein kaum nennenswerter sein.

Auch die Angaben über die geforderten Löhne, die Nebenspesen u. s. w. gehören wohl einer früheren Zeit an. Daß Faden und Seide durch die Anstalt geliefert würden, ist mir wenigstens in einem Falle ausdrücklich versichert worden. Daß Konfektionsgeschäfte in Zuchthäusern mit arbeiten lassen und unzweifelhaft ihre Rechnung dabei finden, steht fest, wenn auch vielleicht andere Geschäfte es verstehen, die Löhne ihrer freien Arbeiter derartig zu drücken, daß sie noch geringer sind, als die Kosten der Zuchthausarbeit.

Die Handwerker klagen endlich mit Recht über die Gefängnisarbeit, da sie es eben wenigstens teilweise ermöglicht, daß die Konfektionsgeschäfte ihnen die Kundschaft entziehen.

Recht hat dagegen Herzberg, wenn er meint, daß die Handwerker ihre Klagen vielfach übertreiben und das dürfte auch in unserem Falle zutreffen. Man wird die Bedeutung der Arbeit in den Strafanstalten weder über- noch unterschätzen dürfen. Speciell beim Schneidergewerbe dürfte durch sie immerhin eine gewisse, wenn auch nicht sehr große Schädigung erwachsen; dem kleinen Meister wird indirekt, dem wenig leistungsfähigen Heimarbeiter direkt eine nicht zu unterschätzende Konkurrenz bereitet; ob sie bedeutend genug ist, um ein Eingreifen der Gesetzgebung zu verlangen, wird man dagegen als zweifelhaft betrachten müssen.

5. Das eigentliche Handwerk.

Aus unseren bisherigen Ausführungen ergiebt sich, daß wir nicht einmal die Hälfte der ursprünglich ermittelten 71 Betriebe als eigentliche handwerksmäßige ansehen können, zumal ja von der verbleibenden Zahl noch einige Flickschneider abzuziehen sind. Vergleichen wir nun diese Zahl mit der für 1868 ermittelten, die nach der damaligen Gesetzgebung nur selbständige Meister, freilich auch einschließlich einiger Flickschneider umfaßt, so finden wir, daß die Zahl sich trotz der starken Zunnahme der Bevölkerung verringert hat, und dieses Resultat bleibt auch bestehen, wenn

wir entsprechend unseren früheren Ausführungen etwa noch die Hälfte der Heimarbeiter als selbständig ansehen wollen.

Es ist also nicht zu bezweifeln, daß eine größere Konzentration in Bezug auf die Zahl der Betriebe gegenüber jener Zeit stattgefunden hat. Während wir damals selbst unter Berücksichtigung der erwähnten Bedenken bezüglich der Gehilfenzahl doch kaum viel mehr als eine Hilfskraft für zwei Geschäfte annehmen können, treffen heute auf jedes selbständige Geschäft, alles in allem gerechnet, etwa 1—2 Hilfsarbeiter. Dieses Verhältnis scheint sich, wenn auch unter Veränderung der Formen, allmählich entwickelt zu haben.

Freilich würden wir fehlgreifen, wenn wir annähmen, daß nun der Umfang der einzelnen selbständigen Geschäfte allgemein ein größerer geworden wäre. Da eine größere Anzahl von Heimarbeitern Gehilfen beschäftigt, finden wir unter den etwa 30 völlig selbständigen Meistern doch noch eine ganze Anzahl, die nur ganz ausnahmsweise einmal einen Gehilfen einstellt; daß in solchen Fällen die wirtschaftliche Lage oft nicht die günstigste ist, liegt auf der Hand; indessen tragen daran wohl ebenso oft die mangelnde persönliche Qualifikation, als die allgemeinen Verhältnisse Schuld.

Ob früher der Umfang der sonstigen Geschäfte ein gleichmäßigerer gewesen ist, ließ sich nicht feststellen, freilich deuten manche Klagen darauf hin; jedenfalls steht fest, daß ein Geschäft, welches etwa 1/8 aller Gehilfen und Heimarbeiter beschäftigte, früher nicht vorhanden war.

Gehen wir nun zu der speciellen Betrachtung des Geschäftsbetriebes der hiesigen Schneider über, so ist vorweg zu bemerken, daß die folgenden Ausführungen, soweit sie sich auf die kleinen Geschäfte erstrecken auch für die Heimarbeiter, die etwa für eigene Kundschaft arbeiten, Geltung haben.

Wenn wir zunächst die Beschaffung des Rohmaterials in Betracht ziehen, so haben wir bereits angedeutet, daß die Fälle, wo der Kunde den Rohstoff liefert, also der Schneider nur die Zuthaten seinerseits beschaffen muß, hier durchaus nicht zu den Seltenheiten gehören und besonders bei den Kleinmeistern wohl zu ihrem Vorteile häufig in Betracht kommen. Daß diese Lohnschneiderei, mag es sich auch nicht um minderwertige, von Hausierern erworbene Stoffe, sondern um durchaus reelle Ware, die in einem Tuchgeschäft gekauft wurde, handeln, bei den Meistern nicht sehr beliebt ist, ergiebt sich schon daraus, daß ihnen dabei der Verdienst aus dem Bezuge des Stoffes entgeht. Erhält sich nun diese Form auch in kleineren Orten, wegen der geschäftlichen und anderen Rücksichten, die hier infolge der näheren Beziehungen der Bevölkerung zu einander

zu nehmen sind, länger, als in Großstädten, so überwiegen doch auch in Erlangen durchaus die Fälle, in denen der Schneider den Stoff liefert.

Freilich ist die Zahl derjenigen Geschäfte ziemlich gering, die ein etwas größeres Stofflager besitzen, da nur in den größten derselben der Absatz ein genügend starker ist, um eine derartige Anschaffung zu ermöglichen. In den mittleren Geschäften beschränkt sich das Lager auf einige Stücke der besonders gangbaren Stoffe; daneben führen sie dann Musterkarten ihrer auswärtigen Lieferanten und bestellen bei diesen den ausgewählten Stoff nach Bedarf. Auch die Vorräte werden wohl ziemlich ausnahmslos von Tuchhandlungen bezogen, da der Bedarf selbst der größeren Geschäfte doch im allgemeinen zu gering ist um direkten Bezug aus der Fabrik zu ermöglichen oder besonders vorteilhaft zu gestalten. Die größeren Geschäfte haben regelmäßig den üblichen 3=—6monatlichen Kredit, während für die kleineren Geschäfte, welche nur auf Musterkarte im Detail beziehen, Barzahlung resp. Nachnahme die Regel bildet. Freilich eine Regel, die durch zahlreiche Ausnahmen nur ihre Bestätigung findet, da besonders bei längerer Geschäftsverbindung Kredit häufig gewährt wird und überhaupt von vielen Seiten darüber geklagt wurde, daß durch zuweitgehende Kreditgewährung das Selbständigmachen in ungesunder Weise erleichtert und dadurch dem Gewerbe vielfach die solide Basis entzogen werde. Überhaupt scheint es, als ob die Kreditverhältnisse bei manchen besonders kleineren Geschäfte nicht auf das beste geordnet sind.

Auch bezüglich der erforderlichen Zuthaten, Futterstoffe, Faden, Knöpfe u. s. w. gilt wohl das obenerwähnte. Den kleinen und kleinsten Geschäften gehen hier manche Vorteile verloren, welche die größeren beim Einkauf genießen und werden sie dadurch am Emporkommen gehindert, sowie in ihrer Konkurrenzfähigkeit geschädigt.

Hervorzuheben ist, daß für Beschaffung der Zuthaten in Verbindung mit dem später zu erwähnenden Gewerkverein (Hirsch=Duncker'scher Richtung) eine Rohstoffgenossenschaft besteht, deren Mitglieder — wohl ausschließlich Kleinmeister und Heimarbeiter — nicht unbedeutende Vorteile genießen. Die Genossenschaft bezieht die fraglichen Rohstoffe, Futter, Faden u. s. w. durch die Hauptkasse der Gewerkvereine, welche direkt mit Fabrikanten abschließt, wodurch bedeutend billigere Preise erzielt werden. Als Beispiel sei angeführt, daß Seide sich anstatt auf 80 Mark per Kilo auf 57 Mark stellt. Die Genossenschaft giebt ihren Mitgliedern 1/4 Jahr Kredit und hat ihrerseits bei der Hauptkasse Kredit. Die Zahl der Mitglieder beträgt etwa 20, der jährliche Umsatz etwa 2000 Mark. Die Genossenschaft hat auch den Bezug von Nähmaschinen in den Rahmen ihrer Thätig=

keit gezogen, der Preis derselben stellt sich statt auf 120 auf 74 Mark, die in Raten seitens des Käufers gezahlt werden. Es schätzen übrigens nicht alle Mitglieder den Nutzen der Genossenschaft sehr hoch; einzelne bestreiten denselben geradezu, bis auf die Kreditgewährung; die Grossisten gewährten infolge der starken Konkurrenz ebenso niedrige Preise.

Zu bemerken ist schließlich noch, daß Einkauf von Zuthaten verschiedener Art in den hiesigen Detailgeschäften und selbst in kleinsten Mengen durchaus nicht zu den Seltenheiten gehört, was wohl die wirtschaftliche Lage manches Kleinmeisters genügend kennzeichnet.

6. Die Hilfsarbeiter.

Von den Heimarbeitern abgesehen, deren Thätigkeit für Geschäfte sich nicht wohl feststellen läßt, zählt das Gewerbe 1895 50 Gehilfen. Wir können nur schätzungsweise annehmen, daß hiervon etwa $^2/_3$ Gesellen, $^1/_3$ Lehrlinge sind, da die bezüglichen Mitteilungen nur das Lebensalter berücksichtigen. Die Gesellen bleiben vielfach lange in Stellung und es ist infolge des geringen Wechsels eine besondere Stellenvermittelung nicht erforderlich. Das Arbeitsangebot seitens durchwandernder Gesellen übersteigt den Bedarf bei weitem. Vor einigen Jahren soll freilich einmal ein großer Mangel an Arbeitskräften vorhanden gewesen sein, der dann eine bedeutende Lohnsteigerung zur Folge hatte. Der kleinere Teil der Gesellen gehört dem bereits erwähnten Gewerkverein an, der 36 Mitglieder zählt, von denen etwa $^2/_3$ Kleinmeister oder Heimarbeiter sind. Die Mehrzahl der Gehilfen gehört dem etwa 30 Mitglieder zählenden (socialdemokratischen) Fachverein der Schneider an.

Eine Gliederung unter den Gehilfen, die eine Folge einer streng durchgeführten Arbeitsteilung wäre, giebt es in Erlangen nicht. Es erklärt sich dies von selbst daraus, daß hier die Arbeit in der Werkstelle durchaus vorherrscht. Natürlich werden die tüchtigeren Gehilfen auch hier die feinere, besser bezahlte Arbeit erhalten. Bei den Heimarbeitern ist dagegen die Arbeitsteilung wenigstens in bestimmten Grenzen durchgeführt. Das Zuschneiden besorgt wohl, von wenigen Ausnahmen abgesehen, stets der Meister selbst.

Als Lohnform auch für die Gesellen überwiegt wohl der Stücklohn, der in den größeren Geschäften ausschließlich und in den mittleren vorherrschend gezahlt wird. Die Sätze desselben entsprechen den den Heimarbeitern gezahlten. In einem der größeren Geschäfte schwankt dabei nach Ausweis des Lohnbuches in der letzten Zeit der Wochenverdienst des besten

Arbeiters zwischen 23 und 34 Mark, der eines mittleren zwischen 12 und 17, des schlechtesten zwischen 8 und 12 Mark. Kost und Logis wurde natürlich nicht gewährt. Die größeren Geschäfte haben regelmäßig einen Tagschneider in Wochenlohn, der Änderungen, Reparaturen u. s. w. vornimmt. Die Arbeitszeit ist infolge des Stücklohnsystemes keine ganz feste; auch dadurch wird sie noch weiter unregelmäßig, daß in der toten Zeit, etwa von Mitte November bis Ende Februar und Mitte Juni bis Ende August wenig Arbeit vorhanden ist, während sie sich in den übrigen Monaten naturgemäß häuft. Der Inhaber des größten hiesigen Geschäftes beabsichtigt übrigens, sein Lohnsystem in dem Sinne zu ändern, daß er den älteren Arbeitern prozentuale Zuschläge gewähren will. Es ist das ein sicheres Mittel, dieselben länger an die Werkstelle zu fesseln, und der von vielen Meistern verurteilten Heimarbeit entgegen zu arbeiten; freilich läßt sich nicht verkennen, daß der allgemeinen Durchführung dieses Systems manche Schwierigkeiten entgegen stehen.

Bei einer Anzahl der mittleren und kleineren Geschäfte wird noch Wochenlohn gezahlt. Hier hat sich noch meist das alte Verhältnis erhalten, daß der Gehilfe Glied des Haushaltes des Meisters ist, die Mahlzeiten desselben teilt und bei ihm wohnt. Der Lohn beträgt in solchen Fällen je nach der Leistungsfähigkeit des Gesellen 5—8 Mark die Woche, eben Ausgelernte erhalten nur 3,50—4 Mark. Falls Kost und Logis nicht gewährt werden, beträgt der Wochenlohn 18—20 oder 15—16 Mark, je nach der Tüchtigkeit des Gesellen. Auch wo Wochenlohn gezahlt wird, besteht eine feste Arbeitszeit wohl mehr nominell; je nach der vorhandenen Arbeit wird dieselbe sich verkürzen oder verlängern. Angaben, daß die Arbeitszeit von 7—7 Uhr, von 7—8 Uhr oder von 6—8 Uhr abzüglich den üblichen Pausen dauern, haben demnach nur einen relativen Wert. Zumal in den Geschäften, welche die Zahl der Hilfskräfte nicht vermindern, wenn die tote Zeit beginnt, wird während dieser der Gehilfe manche Freistunde haben, wogegen er in der Saison seine Kräfte auf das äußerste anstrengen muß. Vereinzelt scheint übrigens auch in den Zeiten besonders lebhaften Geschäftsganges für Überstunden eine Entschädigung in der Höhe von 20—25 Pfennig per Stunde gezahlt zu werden.

7. Das Lehrlingswesen.

Die Zahl der Lehrlinge ist in Erlangen nach den früheren Ermittelungen eine ziemlich bedeutende. Trotzdem können wir feststellen, daß eine eigentliche Lehrlingszüchterei hier nicht vorkommt, die übrigens auch bei dem Maß-

geschäft, welches hier ja allein in Frage kommt, der Natur der Dinge nach ziemlich ausgeschlossen ist. Es werden daher hier nur andere Mißbräuche, Verwendung zu häuslichen Arbeiten, als Laufbursche u. s. w., in Frage kommen und auch die hier sich ergebenden Möglichkeiten halten sich in ziemlich engen Grenzen. Die Zahl der Lehrlinge ist überall nur klein, die Maximalziffer ist 3 und diese findet sich in dem größten Geschäfte, welches dabei nahezu 20 Gesellen beschäftigt. Ein direktes Mißverhältnis zwischen der Zahl der Lehrlinge und sogenannten ausgelernten Arbeitskräften findet also nirgends statt.

Trotzdem müssen wir feststellen, daß auch hier nicht alles so ist, wie es sein sollte. Vor allem ist die Thatsache nicht unbedenklich, daß vielfach die Heimarbeiter Lehrlinge beschäftigen. Brauchen wir darin auch, wie schon früher bemerkt, durchaus nicht die Anfänge eines Schwitzsystemes nach der derzeitigen Sachlage zu sehen, so scheinen doch die Garantien für eine sorgfältige Ausbildung des Lehrlings durchaus nicht in genügender Weise vorhanden zu sein. Mag auch der Lehrherr ursprünglich völlig und allseitig ausgebildet sein, so wird er doch, nach sachverständigem Urteil (siehe oben S. 408), durch die Art seiner Thätigkeit selbst zu weniger sorgfältiger Arbeit verleitet, also kaum seinem Lehrling ein geeignetes Vorbild sein. Dabei wird seine Beschäftigung und damit auch die praktische Anweisung, welche er dem Lehrling geben kann, oft eine sehr einseitige sein; feinere und kompliziertere Arbeit erhält er, da sie ausschließlich in der Werkstätte angefertigt wird, kaum zu Gesicht. Mögen diese Übelstände, wie die gleich zu erwähnenden, dadurch etwas abgeschwächt werden, daß hier die meisten Heimarbeiter ein eigenes Kundengeschäft haben, vorhanden sind sie deshalb doch.

Auch die Gefahr einer Ausbeutung des Lehrlings ist hier jedenfalls größer als in selbständigen Geschäften. Die oft nicht allzugünstigen Verhältnisse des Heimarbeiters legen es ihm nahe, die Arbeitskraft des Lehrlings möglichst bald auszunutzen, ihn deshalb einseitig auszubilden, um durch seine Handreichungen eine Hilfe bei der eigenen Arbeit zu haben. Jedenfalls ist die Gefahr recht groß, daß in solchen Betrieben die Lehrlinge unvollkommen ausgebildet werden. Die Folge davon ist, daß sie später nur schwer eine Arbeitsstelle finden und schließlich sich für sie kein anderer Ausweg zeigt, als die Zahl der Heimarbeiter für Konfektionsgeschäfte zu vermehren, die wegen ihrer geringen Leistungsfähigkeit mit jedem Lohn zufrieden sein müssen und faktisch dadurch mit am meisten zu dem Ruin des Handwerks beitragen.

Einzelne haben vielleicht das Glück, im Beginn ihrer Gesellenzeit das Versäumte nachholen zu können, allein die Zahl der Meister, die einen

mangelhaft ausgebildeten Gesellen nachträglich noch in die Lehre nehmen, wird naturgemäß noch geringer sein als die derjenigen, welche dem Lehrling eine sorgfältige Ausbildung zuteil werden lassen.

Es sind das Mißstände, die freilich in Erlangen selbst nicht so stark hervortreten. Die Mehrzahl der Meister wechselt nicht nur ungern mit den Gesellen, sondern rechnet auch darauf, daß der ausgelernte Lehrling als Geselle bei ihnen weiter arbeitet. Dadurch wird das Verhältnis, bei den selbständigen Geschäften wenigstens, ein anderes; die Ausbilduug wird so sorgfältig und vielseitig sein, wie sie der Meister selbst nur zu geben vermag. Betont wurde übrigens, daß bei der Schwierigkeit der Arbeit die Ausbildung in 3 Jahren kaum zu vollenden sei, besonders die Anfertigung der schwierigen Stücke (Tuchrock, Frack) wird nur ausnahmsweise in dieser Zeit genügend erlernt.

Die Klagen, die hier über schlechte Lehrlingsausbildung laut wurden, bezogen sich weniger auf den Ort selbst (das Heimarbeiterwesen ist hier ja noch jüngeren Datums), als darauf, daß es im allgemeinen schwer sei, gut ausgebildete Gesellen zu erhalten — höchstens 10 % der Arbeiter seien genügend ausgebildet, wurde behauptet. Es ist das vollständig glaubwürdig, da besonders in Großstädten wegen der vorherrschenden Heimarbeit, dem häufigen Stellenwechsel u. s. w. die Ausbildung meist mangelhaft ist, in kleineren Orten aber die Gelegenheit, feinere Arbeit zu lernen, oft fehlen wird.

Auch die heute herrschende Neigung, sich vorzeitig selbständig zu machen, wird übrigens den Mangel an tüchtigen Gesellen mit bedingen.

Nicht ohne Wichtigkeit für die Lehrlingsausbildung ist es wohl, aus welchen Bevölkerungsschichten die Lehrlinge hervorgehen. Die bezügliche Umfrage ergab, daß nur der kleinere Teil derselben aus städtischen Handwerker- oder gar Schneiderfamilien stammt. Die überwiegende Mehrzahl waren Söhne kleinerer Bauern aus der Umgegend. Auch hierbei sind die älteren und größeren Geschäfte im allgemeinen bevorzugt; sie erhalten das bessere Material, welches unter analogen Verhältnissen aufgewachsen ist und sich deshalb der Lehre am besten anpaßt. Es handelt sich hier um eine Erscheinung, die wohl überall wiederkehrt und ein wichtiges Kriterium zur Erklärung mancher sonstigen Schwierigkeiten und Übelstände giebt.

Eine specielle Fortbildungs- oder Fachschule fehlt in Erlangen vollständig. Höchstens könnten die vom Gewerbeverein veranstalteten Ausstellungen von Lehrlingsarbeiten als allgemeines Förderungsmittel der Ausbildung erwähnt werden. Es kommt also die praktische Anweisung durch die Meister und die Gesellen allein in Betracht. Die Lehrzeit schwankt zwischen 2½ und 4 Jahren. Lehrgeld wird vielfach nicht gezahlt; wo es

vorkommt, schwankt es zwischen 50 und 100 Mark. Falls der Lehrling Kost und Logis beim Lehrherrn nicht erhält, fällt das Lehrgeld weg. Als bezeichnend sei noch erwähnt, daß in einzelnen Geschäften die Lehrzeit abgekürzt wird, falls ein Lehrgeld gezahlt ist. Dies Verfahren zeigt leider nur zu deutlich, wie heute die Aufgabe des Lehrherrn vielfach aufgefaßt wird. In dem größten hiesigen Geschäfte erhalten die Lehrlinge im zweiten und späteren Jahren der Lehrzeit, falls sie zu Hause schlafen und verköstigt werden, einen kleinen Wochenlohn von $1^1/_2$ bis $2^1/_2$ Mark.

Übrigens beschränkten sich die Meister durchaus nicht auf die ziemlich allgemein erhobenen Klagen über die Mängel der heutigen Lehrlingsausbildung, viele derselben äußerten auch positive Ansichten über die Möglichkeit einer Abhilfe. Dieselben gingen freilich im einzelnen sehr weit auseinander. Nicht selten wurden Fachschulen als notwendig bezeichnet, da nur in ihnen die erforderliche gründliche und allseitige Ausbildung erlangt werden könnte. Vielfach begnügte man sich wohl nicht mit Unrecht damit, eine ernste und gleichmäßige Durchführung der Lehrzeit zu verlangen, durch die der Lehrlingszüchterei, der einseitigen Ausbildung und anderen Mißbräuchen ein Ende gemacht würde; die Bestimmungen des Berlepschen Entwurfes wurden in dieser Richtung nicht selten als ein wesentlicher Fortschritt bezeichnet. Anerkannt wurde übrigens auch, daß das geringe Können mancher Lehrherren heute vielfach die Schuld an den Übelständen trüge. Der Inhaber des größten hiesigen Geschäftes legte besonderes Gewicht auf die praktische Ausbildung; diejenige, welche auf Akademien erteilt würde — er hat selbst eine solche besucht —, sei nur schablonenmäßig; die Leute würden nicht allseitig genug herangebildet. Diese Ausstellungen bezogen sich nur auf die eigentliche Praxis des Handwerks, und richteten sich durchaus nicht gegen eine größere allgemeine Bildung (z. B. Kenntnis der Buchführung u. s. w.), die als durchaus notwendig bezeichnet wurde. Auch seitens dieses Gewährsmannes wurden strenge Lehrlingsprüfungen, ja selbst der Befähigungsnachweis für unbedingt notwendig erklärt; letzteren wollte er indessen nur in einer Weise durchgeführt wissen, welche eine Rückkehr der Mißbräuche und Übelstände früherer Zeiten absolut unmöglich macht. Daß auch die Verteidiger des Befähigungsnachweises sans phrase nicht fehlten, bedarf kaum einer Erwähnung.

8. Die speciellen Bedingungen der Produktion.

Wir haben bereits festgestellt, daß in Erlangen in der Hauptsache als Produzenten nur Maßgeschäfte in Frage kommen, welche nur vereinzelt mit

Kleiderhandlungen verbunden sind. Freilich sind ersteren durch letztere und einige stark für die Stadt liefernde Dorfschneider gewisse Kreise von Kunden abwendig gemacht, im wesentlichen die Arbeiterbevölkerung und die Landbewohner, wenigstens soweit sie nicht auf Sitz und Qualität der Kleidung Gewicht legen. Hierdurch sind besonders die kleinen Meister stark geschädigt, da sie, von der Qualität des Stoffes abgesehen, für ihre bessere Arbeit Preise stellen müßten, um jene Konkurrenz zu bekämpfen, die ihnen ein Auskommen nicht ermöglichten.

Dabei wäre noch nicht einmal in Betracht gezogen, daß wenigstens für die Konfektionsware auch die weiteren Vorteile des Großbetriebes sich bei der Preisgestaltung geltend machen und die Konkurrenz völlig ausschließen. Bessere Konfektionsware kommt dagegen in Erlangen nicht in Frage, so daß dem Maßgeschäft auch der Mittelstand in weitem Umfange als Kundschaft bleibt.

Die Anlage- und Betriebskapitalien der bestehenden Maßgeschäfte sind, wie schon aus dem bisher gesagten hervorgeht, außerordentlich verschieden, je nach dem Umfange des Geschäftes. Neben einem großen Betriebe, dessen Umsatz 80 000 Mark übersteigt und dessen Betriebskapital 60 000 Mark beträgt, finden wir kleinste Geschäfte, deren Inhaber ohne jeden Gehilfen arbeiten, aber durchaus selbständig, nur für eigene Kundschaft. Hier beträgt das Betriebskapital nur wenige hundert Mark, die durch die Ausrüstung des als Werkstelle dienenden Wohnraumes, die Nähmaschine und sonstigen Gerätschaften, sowie einige Forderungen an säumig zahlende Kunden dargestellt werden, wenn nicht gar den wenigen Aktiven noch als Passiva Forderungen von Abzahlungsgeschäften für Maschine und Mobiliar oder von Stoffhandlungen für geliefertes Rohmaterial gegenüber stehen. Bei Geschäften, die auf derartigen Grundlagen beruhen, ist natürlich die Existenz stets gefährdet und die Lebenshaltung die denkbar traurigste.

Es liegt auf der Hand, daß bei derartigen Unterschieden in Bezug auf den Umfang und die Grundlagen des Betriebes, die Schätzungen über das erforderliche Kapital sehr weit aus einander gehen. Die einen halten nur 3—400 Mark, andere 1000—2000, ja selbst 3000 Mark für notwendig, selbst bei einem kleinen Anfange. Es liegt auf der Hand, daß beide Schätzungen von verschiedenen Gesichtspunkten ausgehen. Die erstere rechnet nur mit demjenigen Kapital, welches zur Beschaffung der Maschine und nötigsten Gerätschaften resp. Einrichtungsgegenständen erforderlich ist, und zieht dabei die sonst notwendigen Auslagen, die etwaige Kreditgewährung u. s. w., gar nicht in Betracht, oder rechnet darauf, daß der Meister seinerseits wiederum Kredit erlangt. Es werden solche Beträge vielleicht aus-

reichen, wo Heimarbeit zunächst mit in Frage kommt, oder etwa die eigenen Kunden den Stoff liefern und dabei noch die Arbeit bar zahlen. Letzteres scheint freilich nicht gerade die Regel zu bilden. Wo diese Voraussetzungen nicht zutreffen, und das ist wohl meist der Fall, beruht ein solches Geschäft von vornherein auf ungesunder Basis. Eine übermäßige Inanspruchnahme des Kredits wird unbedingt erforderlich sein. Diese wird aber zunächst, wie es nach den allgemeinen Klagen darüber scheint, nur zu sehr erleichtert. Die Stofflieferanten scheinen, wie schon erwähnt, durch übermäßige Konkurrenz zu einer weitgehenden Kreditgewährung veranlaßt zu sein, welche besonders diese kleinen Geschäfte zu einer ungesunden Geschäftsführung geradezu veranlaßt.

Anderseits können wir freilich nicht verkennen, daß die Versendung der Musterkarten und die Effektuierung auch kleiner Bestellungen die Gründung kleiner selbständiger Geschäfte in durchaus gesunder Weise begünstigt. Die Verhältnisse gestalten sich dadurch für letztere ähnlich, wie in den älteren Zeiten, als noch die Stoffe seitens des Kunden geliefert wurden. Freilich sind sie gegenüber dem größeren Konkurrenten etwas im Nachteil, da sie höhere Preise zahlen müssen, ihnen auch mancher Vorteil, der sich beim Zuschneiden aus dem ganzen Stück erzielen läßt, verloren geht. Aber diese Nachteile sind doch nicht allzugroß, so daß sie durch Fleiß und Geschicklichkeit ausgeglichen werden können. Wir können deshalb in dieser Einrichtung immerhin ein Mittel sehen, welches besonders in kleinen und mittleren Städten, auch dem nur geringes Kapital Besitzenden die Gründung eines Geschäftes erleichtert. Kann der Schneider dann, wie das in Erlangen jetzt der Fall ist, in der ersten schwersten Zeit noch als Heimarbeiter sichere Beschäftigung bei ausreichendem Lohne finden, so bietet sich ihm die Möglichkeit, sich allmählich in die Höhe zu arbeiten, wie das hier in der That in der Neuzeit verschiedentlich vorzukommen scheint.

Die höheren Summen haben wir als solche zu bezeichnen, die bei den örtlichen Verhältnissen zur sicheren Begründung eines wirklich selbständigen Geschäfts bescheidenen Umfanges im ganzen ausreichen. Ist der Meister, der über sie verfügt, tüchtig, so wird er den Kredit seinerseits nicht in ungesunder Weise zu benutzen brauchen und doch den Kunden etwas Kredit gewähren können; er wird sicher vorwärts kommen. Dabei sind die Summen durchaus nicht so hoch, daß nicht ein tüchtiger und sparsamer Geselle bei den relativ hohen Löhnen sie in einer mäßigen Reihe von Jahren ersparen könnte. Es kann also selbst der von Haus aus Besitzlose noch immer unter relativ günstigen Voraussetzungen an die Selbständigkeit denken.

Es kommt in dieser Richtung noch manches günstige Moment in Frage.

Viele Auslagen, welche für den Geschäftsinhaber in großen Städten schwer ins Gewicht fallen, kommen hier gar nicht oder nur wenig in Betracht. Eigene Läden, die dort z. B. große Ausgaben verursachen, haben hier nur wenige größere Geschäfte. Die Miete für Läden ist von den Hauptgeschäftslagen abgesehen auch durchaus nicht hoch. Ermittelungen über ihre Höhe konnten deshalb nicht in Betracht kommen, weil die meisten Ladeninhaber auch Hausbesitzer sind. Überhaupt besitzen 9 Schneidermeister ein eigenes Haus. Besondere Werkstätten finden sich ziemlich regelmäßig, nur bei den meisten kleinen und den kleinsten Geschäften dient ein Wohnraum zugleich als solche.

Die Mietpreise für Wohnungen mit Werkstätten sind ziemlich verschieden; bei 2 Geschäften, in denen mit dem Meister 3 Arbeitskräfte thätig waren, betrugen sie z. B. 150 und 280 Mark, jedoch wurden auch Mieten von nur 130 ja 120 Mark ermittelt. Die Preise scheinen sich seit 1868 nicht sehr stark verändert zu haben. Damals schätzte man den Betrag der Mieten für größere Gewerbtreibende auf 206—309 Mark, für kleinere auf 103—206 Mark, für bessere Arbeiter auf 69—103 Mark. Die Qualität der Wohnung bestimmt wohl durchaus den Preis, dieselbe war nur in wenigen Fällen durchaus ungenügend. Nicht selten wird übrigens wohl mit Absicht eine größere und teuerere Wohnung gewählt, als die Geschäftsrücksichten und der eigene Bedarf der Handwerkerfamilie erfordert; bietet doch das Vermieten von Zimmern an Studenten dann eine nicht geringe Einnahme.

Die hier eigentlich allein in Betracht kommenden Maßgeschäfte arbeiten natürlich nur auf Bestellung und konzentriert sich ihre Thätigkeit der Natur der Dinge nach in der Hauptsache auf die bereits erwähnten Monate. Die Frühjahrssaison wurde als die geschäftlich günstigste bezeichnet, die Herbstsaison soll weniger gut sein. Nicht selten wurde auch die Behauptung gehört, daß die toten Zeiten neuerdings an Ausdehnung zugenommen hätten. Übrigens soll auch die Mode einen Einfluß auf die Beschäftigung haben. So behauptete z. B. ein kleiner Meister, er habe im letzten Winter mehrere hundert Mark weniger verdient, als sonst, weil jetzt infolge der herrschenden Mode Mäntel überwiegend fertig gekauft würden.

Derartige Klagen über zeitweilige Beschäftigungslosigkeit wurden indessen meist nur von Kleinmeistern erhoben, die wohl so wie so keinen allzugroßen Umsatz haben. Die Inhaber der größeren Geschäfte klagten viel weniger über den Einfluß der Jahreszeiten auf den Geschäftsgang, wenn sie denselben auch nicht ganz abstritten. Vielleicht ist bei ihnen in Betracht zu ziehen, daß sie meist auch für das Militär in großem Umfange arbeiten, ja diesen

Teil des Geschäftes fast allein in der Hand haben und sich dadurch bei ihnen eine andere Verteilung der Arbeit ergiebt. Als eine ziemlich fühlbare Wirkung der Saisonarbeit haben wir bereits kennen gelernt, daß die kleinen Geschäfte während ihrer Dauer oft vorübergehend einen Gehilfen einstellen, der nach Beendigung der Saison wieder entlassen wird, was bei dem reichlichen Angebot von Arbeitskräften keine besonderen Schwierigkeiten bietet.

Die Absatzkreise der einzelnen Geschäfte sind recht verschieden, die kleinen finden sie hauptsächlich im Kreise der besser situierten Arbeiter und kleinen Bürger, während die mittleren und größeren den ihrigen unter der zahlungsfähigeren hiesigen Einwohnerschaft finden. Daß manche von diesen auch nach auswärts liefern, wurde bereits erwähnt.

Einen sehr wichtigen Kundenkreis, von dem gleichfalls bereits mehrfach die Rede war, bildet die Garnison, besonders wegen der hier sehr zahlreichen Einjährig-Freiwilligen. Wir haben annehmen müssen, daß manche Veränderungen, die sich gerade in den letzten Jahren innerhalb des Schneidergewerbes vollzogen haben, ihre Erklärung durch die Verstärkung der Garnison und darauf gebaute Hoffnungen finden. Direkt kommt indessen diese Kundschaft nur einem kleinen Teile der größeren und mittleren Geschäfte zugute; indirekt finden indessen auch manche Heimarbeiter Verdienst durch dieselbe. Auch die Kundschaft der Studenten wird im ganzen wohl nur den größeren und mittleren Geschäften zufallen, obwohl hier zahlreiche Ausnahmen vorkommen mögen.

Als einen Krebsschaden, an dem das Gewerbe mehr oder weniger leidet, haben wir schon verschiedentlich die Notwendigkeit erwähnt, in großem Umfange Kredit, und zwar auf lange Zeit hinaus, zu gewähren. Auch über diese Notwendigkeit lauten die Angaben sehr verschieden. Die mittleren und vor allem die größeren Geschäfte hatten weniger zu klagen. Es liegt dies indessen wohl nur zum Teil daran, daß sie die zahlungsfähigere Kundschaft haben, sondern ist vielmehr darin begründet, daß sie infolge des ihnen zur Verfügung stehenden größeren Kapitals leichter den erforderlichen Kredit gewähren können, ohne darunter zu leiden. Bei den kleinen Geschäften, die über wenig oder kein Kapital verfügen, waren solche Klagen dagegen häufig zu hören. Sie kommen eben in Schwierigkeiten, da sie aus Rücksicht auf die Konkurrenz viel und lange Kredit gewähren müssen, können ihren eigenen Verpflichtungen nicht genügen, oder nur indem sie sich anderweitig auf dem Wege des Kredits die erforderlichen Mittel verschaffen, wodurch natürlich ihre Lage sich nicht gerade verbessert.

Barzahlung seitens der Kunden kommt wohl bei allen Gruppen von Geschäften durchaus nicht selten vor, dürfte aber kaum überwiegen; auch

bestimmte Fristen werden bei den Zahlungen kaum eingehalten. Bei der kleineren Kundschaft scheinen mehr oder weniger regelmäßig erfolgende Ratenzahlungen nicht selten vorzukommen.

Wie wir eben und schon mehrfach erwähnten, ist bei vielen, besonders kleineren Meistern das Kreditbedürfnis, infolge Mangels an eigenem Kapital und der Unregelmäßigkeit, mit der die Kundschaft ihren Verpflichtungen nachkommt, ein sehr großes. Zum Teil kommen sie ihren Verpflichtungen gegenüber ihren eigenen Lieferanten nur säumig nach, obwohl ihnen von diesen von Anfang an schon ziemlich weite Fristen gewährt werden. Die starke Konkurrenz bewirkt, daß ihnen von dieser Seite viel Nachsicht gewährt wird. Durch Wechsel werden wohl oft die erforderlichen Mittel verschafft, freilich faktisch die Verlegenheit nur verschlimmert, auch der Gelegenheits- und Gefälligkeitskredit spielt allem Anschein nach keine geringe Rolle.

Aber auch Gelegenheiten, sich die nötigen Mittel in geordneter Weise zu verschaffen, werden geboten, freilich nicht gerade sehr ausgiebig benutzt. Zunächst ist in dieser Beziehung wohl der Gewerbeverein zu Erlangen zu nennen, der 1848 ins Leben trat und die Förderung des Gewerbes überhaupt zum Zweck hat. Zur Zeit erfüllt er denselben, wie schon erwähnt, durch Ausstellungen von Lehrlingsarbeiten. Mit der 1893 stattgefundenen war eine Ausstellung von Zeichnungen der gewerblichen Fortbildungsschüler verbunden; bei beiden wurde eine Anzahl von Geldprämien verteilt. Ferner werden Vorträge veranstaltet, sowie eine Anzahl von Zeitschriften gehalten. Außerdem gewährt der Verein, um von anderen Förderungsmitteln abzusehen, Gewerbtreibenden aus seinem nicht unbeträchtlichen Vermögen Vorschüsse gegen Schuldschein und Stellung eines Bürgen bis zum regelmäßigen Höchstbetrage von 1000 Mark. Dieselben sind in zwei Jahren zurückzuzahlen und mit 4% zu verzinsen. Die Rückzahlung kann auch in Raten erfolgen. Solche Darlehen sind z. B. 1891 an 6 Gewerbtreibende im Betrage von 2550 Mark, 1892 an 13 in der Gesamthöhe von 4650 Mark, 1893 an 6 im Betrage von 2100 Mark gewährt. In früheren Jahren scheinen Darlehen an mehr Personen, und vor allem auch in höheren Beträgen bewilligt worden zu sein. In letzter Zeit hatte aber ein anderer Versuch des Vereins, das Gewerbe durch Errichtung einer Gewerbehalle als gemeinsames Verkaufslokal zu fördern, seine Mittel stark in Anspruch genommen. Dieser Versuch ist indessen mißglückt, der zuerst rege Absatz hat sich stetig vermindert und so ist das Unternehmen 1893 aufgegeben worden.

Der Verein scheint indessen gerade unter den Schneidern wenig Anklang gefunden zu haben, da unter den 427 Mitgliedern desselben sich 1893 nur

12 Schneidermeister resp. ein Maßgeschäft betreibender Kleiderhändler befanden. Ob sein Kredit, der auch Nichtmitgliedern gewährt wird, von Schneidern häufiger in Anspruch genommen ist, war nicht zu ermitteln.

Auch der Vorschuß- und Kreditverein Erlangen zählt unter den Schneidern keine größere Zahl von Mitgliedern; er kommt daher auch kaum sehr wesentlich in Frage, immerhin gehören ihm einige Kleinmeister resp. Heimarbeiter an. Vielfach scheint aber in diesen Kreisen geradezu eine Abneigung gegen den Beitritt zu bestehen. Wenn dieselbe damit bemäntelt wurde, man erhielte unter den Voraussetzungen, zu denen diese Vereine Kredit gewährten, ihn auch anderweitig, die Beiträge und Geschäftsanteile bedeuteten also ein überflüssiges Opfer, so ist das sicher nicht ernst zu nehmen; die wahre Ursache liegt vielmehr in der Indolenz oder mangelnden Ordnung in der Geschäftsführung resp. der Abneigung, anderen Einblicke in dieselbe zu gestatten.

9. Wird das Schneidergewerbe in Erlangen Handwerk bleiben?

Suchen wir uns das Bild, welches wir über die Lage und Entwicklung des Schneidergewerbes gewonnen haben, noch einmal kurz zu vergegenwärtigen, um eine Antwort auf obige Frage zu gewinnen, so müssen wir uns sagen, daß eine entschiedene Antwort aus demselben kaum zu entnehmen ist. Für das Handwerk günstiges und ungünstiges erscheint uns im Wechsel.

Günstig für dasselbe ist entschieden, daß es sich hier noch einen weiten Absatzkreis bewahrt hat, was freilich wohl vor allem den glücklichen örtlichen Verhältnissen zuzuschreiben ist. Ein verhältnismäßig großer Kreis zahlungsfähiger Konsumenten, der ein gewisses Gewicht auf die Qualität der Kleidung legt oder legen muß, ist vorhanden und hat in den letzten Jahren eine starke Vermehrung erfahren. Hat auch fremde Konkurrenz hier und da Boden gewonnen, so wird dies wohl ziemlich durch eigenen Absatz nach auswärts ausgeglichen. Nur der wenigstzahlungsfähige Konsumentenkreis ist verloren gegangen. Hier haben die Dorfschneider und die Konfektion allmählich das Handwerk verdrängt, da sie in der Lage sind, minderwertige Ware zu billigen Preisen auf den Markt zu bringen. Auch die Thatsache, daß die Konfektion in der Hauptsache bisher nur durch Kleiderhandlungen vertreten ist, möchten wir zu den günstigen Erscheinungen zählen. Sie zeigt, daß bisher es noch nicht möglich gewesen ist, die Löhne am Platze in einer Weise zu drücken, daß die Fabrikation von Kleidungsstücken dort lohnt. Die Ursache hierfür ist freilich kaum in den örtlichen Verhältnissen

zu suchen, sondern vielmehr darin, daß in einer mittleren Stadt der Zusammenfluß von Arbeitern, besonders weniger leistungsfähigen, stets geringfügig sein wird. Auch die Nähe von Nürnberg und Fürth wirkt in dieser Richtung günstig; der Geselle, der hier keine Arbeit findet, die ihm paßt, wird dorthin wandern, ohne hier das Angebot von Arbeitskräften dauernd zu vermehren.

Als entschieden günstig für die Erhaltung des Handwerks möchten wir ferner den verhältnismäßig großen Anteil betrachten, den unter der Kundschaft das Militär ausmacht. Freilich ist dabei zu berücksichtigen, daß diese Kundschaft nur wenigen Geschäften zufällt, und daß sie auch kaum je Kleinmeistern zugute kommen wird.

Überwiegend als ungünstiges Moment ist dagegen wohl die ziemlich große Zahl von Heimarbeitern anzusehen. Können wir diese Heimarbeiter auch, in ihrer großen Mehrzahl wenigstens, nicht mit denen der Großstädte auf eine Stufe stellen, welche nie einen direkten Auftrag von einem Kunden bekommen, wenn sie tüchtige Arbeiter sind, freilich für die verhältnismäßig gute Löhne zahlenden Maßgeschäfte arbeiten, aber auch in diesem Falle fast nie einen ganzen Anzug zu machen haben, im ungünstigen Falle aber zu niedrigen Löhnen für die Konfektionsgeschäfte arbeiten müssen, womit ihnen natürlich jede Aussicht auf Selbständigkeit und Verbesserung ihrer Lage verloren geht, so ist doch die Erscheinung keine erfreuliche.

Wir glaubten, ihr noch überwiegend eine günstige Seite nachrühmen zu können, indem wir sie als einen Übergang zur vollen Selbständigkeit betrachteten. Die Thatsache, daß einzelne dieser Heimarbeiter sich bereits eine nicht unbeträchtliche eigene Kundschaft erworben haben, ist nicht zu bestreiten; auch ihre starke Beteiligung an der Rohstoffgenossenschaft spricht dafür. Aber es ist nicht zu bestreiten, daß dieser Übergang freilich wahrscheinlich, jedoch nichts weniger als sicher ist. Eine auch nur vorübergehende ungünstige Konjunktur kann diese hoffnungsvolle Entwicklung vollständig stören, ja vielleicht noch einen oder den anderen jetzt vollständig selbständigen Kleinmeister zwingen, zur Heimarbeit überzugehen.

Mag nun auch die Abneigung der Mehrzahl der hiesigen Geschäftsinhaber gegen die Verwendung von Heimarbeitern noch so groß und noch so wohl begründet sein, sie wird jedenfalls nicht von allen geteilt, und das Widerstreben muß mit dem Moment aufhören, wo, wie wir oben annahmen, die größere Nachfrage nach Arbeit eintritt und zu einem Heruntergehen der Löhne führt. Damit ist aber auch der Zeitpunkt eingetreten, wo das Anfertigen besserer Konfektionsware hier am Orte rentabel wird, und dann würde dem Maßgeschäft und dem Handwerk ein weiterer Kundenkreis ent-

zogen. Der kleine Bürgerstand z. B. verschmäht es mit Recht, die zur Zeit hier käufliche stark minderwertige Konfektionsware zu nehmen, würde aber bei besserer Qualität den billigeren Preisen doch wohl zugänglich sein.

Es könnte nun freilich eingewendet werden, daß nicht allein die Löhne der Heimarbeiter, sondern auch der Gesellen heruntergehen würden und demnach die Bedingungen gleich bleiben. Aber es ist in erster Linie zu bezweifeln, daß dies im gleichen Umfange einträte, und weiter ist zu berücksichtigen, daß heute die materiellen Vorteile, welche der Geschäftsinhaber bei den hohen Löhnen durch die Verwendung von Heimarbeitern hat, nicht so ins Gewicht fallen, als dies relativ bei niedrigeren Löhnen der Fall sein würde.

Es sind ja diese Vorteile hier in Erlangen nicht so groß wie in Großstädten. Die Ersparnisse, welche durch eine kleinere Werkstelle oder völligen Fortfall derselben gemacht würden, sind z. B. fast verschwindend und würden zum Teil durch die Notwendigkeit, einen Laden zu haben, jedenfalls aufgewogen, aber vorhanden sind sie doch.

Selbst in diesem ungünstigsten Falle würde indessen der Untergang des handwerksmäßigen Maßgeschäftes hier nicht völlig besiegelt sein. Nur die Kleinmeister und eine Anzahl der mittleren Geschäfte würde in Fortfall kommen, was freilich vom Standpunkte des Socialpolitikers schon schlimm genug wäre. Immerhin würde noch eine ziemliche Anzahl von Schneidermeistern hier vollauf ihr Auskommen finden, selbst wenn das Maßgeschäft auch von den neu entstehenden Konfektionsgeschäften in größerem Umfange betrieben würde. Die Zahl der Konsumenten, welche auf gute, selbst beste Qualität der Kleidung ein großes Gewicht legt, und deshalb bereit ist, auch nennenswert höhere Ausgaben für dieselbe zu machen, ist hier doch recht groß. Wir müssen aber in Betracht ziehen, daß die Fertigung feinerer Kleidungsstücke (Frack, Tuchrock rc.) die sorgfältigste Arbeit erfordert, solche Stücke deshalb selbst in Großstädten fast nie in Konfektion hergestellt werden, ja selbst die Heimarbeiter sie nur seltener zur Herstellung bekommen. Hier würde die Arbeit auf der Werkstelle also noch immer beibehalten werden. Es kommt auch noch in Betracht, daß bei solchen Stücken die Maschinenarbeit nur wenig zur Verwendung gelangt, sie hier, wie beinahe überall, fast ausschließlich mit der Hand genäht werden.

Als einen wunden Punkt bei dem hiesigen Gewerbe haben wir ferner die Lehrlingsausbildung durch Heimarbeiter kennen gelernt. Es handelt sich hier vielleicht weniger um eine absichtliche Ausbeutung jugendlicher Arbeitskräfte, wie sie anderweitig vorkommt, als vielmehr darum, daß die Heimarbeiter nach der ganzen Lage ihres Geschäftsbetriebes überhaupt nicht im-

stande sind, Lehrlinge allseitig und ordentlich auszubilden. Sie werden vielfach nur einzelne Stücke zu fertigen bekommen; auch dieser Übelstand machte sich hier vielleicht weniger als anderweitig geltend, da die Heimarbeiter überwiegend noch eine eigene Kundschaft haben.

Jedenfalls ist aber die mangelhafte Lehrlingsausbildung derjenige Punkt, unter dem das Schneidergewerbe als Handwerk am meisten zu leiden hat. Auf der Werkstelle herrscht nicht die Arbeitsteilung wie bei der Heimarbeit, sondern jeder Arbeiter soll jedes Stück fertigen können. Es erklärt sich daher, daß an einem Orte, wo die Werkstellenarbeit noch stark überwiegt, die Klagen über mangelhafte Ausbildung besonders laut werden. Es sind das aber Klagen, denen abgeholfen werden kann und wo die Abhilfe zugleich von großer socialpolitischer Bedeutung wäre. Man braucht zu diesem Zweck nicht gleich, wie es seitens der hiesigen Schneider mehrfach geschah, an den Befähigungsnachweis zu denken; schon eine strenge Regelung des Lehrlingswesens, die dazu führte, daß nun jeder Lehrling auch das Handwerk wirklich lernen könnte, wäre von großem Vorteil; um dies zu erreichen, würde freilich in erster Linie den eigentlichen Heimarbeitern die Berechtigung zur Lehrlingsausbildung entzogen werden müssen.

Man kann dagegen nicht einwenden, daß auch der vollkommen ausgebildete Lehrling resp. Geselle Heimarbeiter werden oder für Konfektionsgeschäfte besserer oder geringerer Qualität thätig sein müsse. Das Konfektionsgeschäft hat sich nur entwickelt, weil so viele ungenügend ausgebildete Arbeiter vorhanden sind, die froh sein müssen, irgend eine Arbeit zu bekommen. Wäre dies nicht der Fall, so würde es nur hier und da, wo die Verhältnisse günstig sind, den Markt beherrschen, seine heutige Entwicklung beruht eben nicht zum kleinsten Teile auf der Lohndrückerei, die es ausführen konnte, die Verwendung von Maschinen spielt wenigstens in Deutschland nur unter besonderen Voraussetzungen im Schneidergewerbe eine Rolle — natürlich abgesehen von der Nähmaschine, die aber auch dem Kleinbetrieb zugute kommt. Selbstverständlich glauben wir nicht, daß eine bessere Lehrlingsausbildung die Konfektion völlig beseitigen würde, auch die Heimarbeit bliebe fortbestehen, aber beide erführen jedenfalls eine Einschränkung und sicher nicht zum Schaden der Konsumenten; diese kaufen ja heute vielfach billiger, aber auch schlechter und ist es zum mindesten zweifelhaft, ob nicht die Preiserhöhung, welche eine Folge besserer Arbeit wäre, durch größere Dauerhaftigkeit des Stückes mehr als ausgeglichen würde.

Speciell in Erlangen richten sich die Klagen der Gewerbetreibenden selbst in erster Linie mit gegen die mangelhafte Ausbildung der Gehilfen; es liegt auf der Hand, daß sie darunter leiden, wenn sie wenig leistungs-

fähigen Gehilfen viel Lohn zahlen müssen. Erfreulicher Weise scheinen freilich insofern die Gewohnheiten der alten guten Zeit hier noch in Geltung geblieben zu sein, als ein Wechsel in der Gehilfenschaft nicht allzu häufig eintritt; die Meister halten ihrerseits daran fest, das Verhältnis als ein dauerndes zu betrachten, sie behalten den Gesellen auch, wenn sie in der toten Zeit einmal weniger Beschäftigung haben, und auch die Gesellen verlassen ihre Stellung nicht allzuoft; die scheinbaren Vorzüge der Heimarbeit scheinen nicht viel Anreiz für sie zu haben, wenn auch vorübergehend einmal besondere Konjunkturen hierin Änderungen hervorgerufen haben.

Die Stellung des Handwerks ist wohl einigermaßen bedroht, ja es hat nicht unerhebliche Verluste erlitten, aber in der Hauptsache hat es sich doch noch behauptet, ja man kann weiter sagen, daß es wahrscheinlich trotz einiger Gefahren, die es bedrohen, sich wohl dauernd behaupten wird, wenn seine Leistungen gute bleiben und es gelingt, die übeln Kreditverhältnisse zu bessern; gerade bei dem Schneidergewerbe liegen die Chancen für die Erhaltung des handwerksmäßigen Betriebes im allgemeinen nicht ungünstig, und speciell in Erlangen wohl besonders günstig, aber auch sonst scheint es wahrscheinlich, daß in kleinen und mittleren Orten der handwerksmäßige Betrieb noch auf lange Zeit hinaus, falls nicht Änderungen in der Technik eintreten, bei weitem vorherrschen wird, sicher nicht zum Schaden der socialen Entwicklung.

B. Das Hutmacher- und das Mützenmachergewerbe.

Unsere bisherigen Betrachtungen beschäftigten sich mit einem Handwerk, welches in Erlangen bisher der Konkurrenz der großen Unternehmungen noch nicht unterlegen ist, auch sich immerhin eine solche Lebenskraft bewahrt hat, daß wir hoffen können, es werde auch in Zukunft einer nicht geringen Zahl selbständiger Handwerker den Lebensunterhalt gewähren.

Jetzt haben wir dagegen unsere Aufmerksamkeit auf zwei Gewerbe zu richten, die eigentlich nach der Zahl der in ihnen hier thätigen Hände kaum eine Erwähnung verdienten, die aber insofern einer gewissen Beachtung wert sind, als das eine von ihnen lediglich infolge der speciellen lokalen Verhältnisse noch heute teilweise handwerksmäßig, sogar unter nicht übelen Aussichten, weiter betrieben wird, das andere aber den traurigen Rest einer früher am Orte schwunghaft betriebenen Großindustrie bildet.

Der numerische Stand beider Gewerbe resp. der mit ihnen konkurrierenden Händler, war in diesem Jahrhundert, soweit sich ermitteln ließ, folgender:

						Anfang							
	1802	1811	1838	1868	1880	1881	1884	1885	1888	1890	1892	1893	1895
Hutmacher	15	10	4	2	?	2	3	3	2	2	2	2	2
Hutmachergehilfen	?	?	?	2	1	?	?	1	?	1	?	?	1
Huthändler (meist zugleich Mützenmacher)	—	—	—	—	—	—	—	—	1	1	4	5	4
Kürschner resp. Mützenmacher (Beutler)	4	3	2	6	?	5	5	4	4	4	4	4	4
Mützenmachergehilfen (Beutlergesellen)	4	?	?	—	2	?	?	2	?	3	?	?	3

Wir sehen also, daß das Hutmachergewerbe jedenfalls während dieses ganzen Jahrhunderts in Erlangen keine besondere Bedeutung gehabt hat; auch mit den etwas höheren Ziffern für 1802 und 1811 hat es, wie wir gleich sehen werden, seine besondere Bewandtnis. Ganz anders waren dagegen die Verhältnisse im vorigen Jahrhundert; damals war die Hutmacherei hier eine wichtige Industrie, deren Entwicklung uns G. Schanz in seiner Kolonisation und Industrie in Franken anschaulich schildert. Sie gehörte zu den durch die Refügiés hier eingeführten Industrien, und erreichte besonders im letzten Drittel des vorigen Jahrhunderts eine hohe Blüte, wie uns auch die freilich spärlichen Angaben in dem anonymen Grundriß von 1751, in Freyeslebens itzt lebenden Erlangen von 1775 und in Dr. Ficks Beschreibung von Erlangen aus dem Jahre 1812 deutlich zeigen.

Die Industrie, denn um eine solche handelte es sich damals, war 1686 durch die Refügiés freilich eingeführt[1], scheint aber, wie dies übrigens bei den meisten unter ähnlichen Verhältnissen ins Leben getretenen Industrien der Fall war, sehr bald hauptsächlich von Deutschen betrieben worden zu sein, wohl infolge des raschen numerischen Zusammenschmelzens der französischen Kolonie, so daß die Angehörigen der letzteren auch hier in der Hauptsache nur die Rolle von Lehrmeistern gespielt haben. Schon 1751

[1] Wir gehen hier auf die von Schanz angeführten Ziffern für 1698 und 1723 nicht näher ein. Sie beziehen sich nur auf die Neustadt, in der damals freilich das Gewerbe entschieden konzentriert war. Interessant ist, daß 1698 der deutschen Kolonie nur 2 Hutmachergesellen angehören, dagegen kein Fabrikant oder selbständiger Hutmacher, während sie 1723 schon 5 Hutmacher und 13 Gesellen zählt. Die französische Kolonie hatte damals 1 Hutfabrikanten, 2 Hutmacher und 4 Hutmachergesellen, aber keinen Lehrling. Von letzteren hatte die deutsche Kolonie 4.

finden wir unter den 23 namentlich angeführten Hutfabrikanten nur 5 mit französischen Namen, 1775 stellen sich die Zahlen auf 27 und 7.

Wenn wir aber von Hutfabrikanten sprechen, so folgen wir damit nicht nur einfach der Bezeichnung unserer Quellen resp. den Daten über den damaligen Umfang des Gewerbes, stützen uns vielmehr auf Freyeslebens ausdrückliche Angabe, daß die Hutmacher keine Ordnung[1] erhalten hätten. Sie wurden also nicht als Handwerker, sondern als Fabrikanten angesehen. In der That ging auch der Umfang der Produktion weit über den Bedarf der Stadt und selbst ihrer weiteren Umgebung hinaus. Auch wurde durchaus nicht etwa lediglich auf Bestellung der etwaigen Kundschaft gearbeitet. Nach Freyesleben beschäftigten die Hutfabrikanten damals (1775) 300 Arbeitsleute, welche wöchentlich 100 Dutzend, also im Jahre mehr als 5000 Dutzend feine Hüte anfertigten, die größtenteils in auswärtige Länder gingen. Noch mehr ins einzelne gehen die freilich einer etwas späteren Zeit angehörigen Angaben von Dr. Fick, der die Blütezeit der Industrie in die Zeit von 1770—1785 setzt und sagt, es seien damals feine Hüte aus Biberhaaren, Hasenhaaren, Kamelhaaren und dänischer Wolle verfertigt, und zwar wären abwechselnd in 14 bis 16 Werkstätten 130 Gesellen, 60 Haarschneider, 15 Arbeiter u. s. w. thätig gewesen. Jeder Geselle fertigte wöchentlich 1 Dutzend, sodaß sich die Jahresproduktion auf 6760 Dutzend belief. Bei einem Preise von 30 fl. für das Dutzend, betrug die Jahreseinahme also 202 800 Gulden. Es stimmen diese Angaben, welche sich doch in der Hauptsache auf die gleiche Zeit beziehen, nicht mit einander überein, vor allem läßt sich die Zahl der Werkstätten mit den oben angeführten Angaben über die Fabrikanten nicht ganz in Einklang bringen. Wir haben also in ihnen nur ungefähre Schätzungen zu sehen, die höchstens relativen Wert besitzen, aus denen wir aber den einen Schluß ziehen dürfen, daß die Erlanger Hutindustrie, besonders für die damalige Zeit, einen höchst bedeutenden Umfang erreicht hatte.

Diese Blütezeit war indessen von nur kurzer Dauer und hat nicht mehr in unser Jahrhundert hineingereicht. Schanz vermutet, daß ungünstige Zollverhältnisse, vielleicht auch der Übergang der Geschäfte aus französischen in deutsche Hände die Ursachen des Rückgangs gewesen seien. 1792 waren

---

[1] Die bei Schanz abgedruckte Verordnung vom 16. Juli 1729 regelt nur das Lehrlingswesen in den deutschen und französischen Hutfabriken, in dem sich Mißbräuche eingeschlichen hatten. Jeder Arbeitgeber darf in Zukunft nur 1 Lehrling halten; erst wenn dessen 4jährige Lehrzeit bis auf ein halbes Jahr abgelaufen ist, darf er einen zweiten Lehrling annehmen. Die Zahl der Gesellen betrug damals 27 die der Lehrlinge 18.

noch 13 Hutfabrikanten vorhanden, worunter die einzige französische Firma bei weitem am bedeutendsten war. Sie beschäftigte 37 Arbeitskräfte; von dem Absatz im Lande, der einen Wert von 922 fl. hatte, fiel fast die Hälfte mit 450 fl., von dem auf 143 978 fl. bewerteten Export kamen 33 300 fl. auf sie. Von den 3286 Dutzend produzierten Hüten lieferte sie 750 Dutzend. Im ganzen beschäftigten die 13 Firmen 72 Gesellen, 14 Lehrlinge, 38 Haarschneider, 10 Kartätscher, 8 Kartätscherinnen, 2 Haarklauber, 2 Sortierer, 23 Näherinnen, 1 Tagelöhner, also insgesamt 170 Arbeitskräfte. Sie verbrauchten für 83 104 fl. Rohmaterial, von dem nur für 2062 fl. aus dem Lande bezogen wurde. Die Industrie hatte also auf jeden Fall schon einen höchst bedeutenden Rückgang erfahren, sie war auch weiter durchaus auf den Export angewiesen, demnach den Wechselfällen jener Zeit besonders ausgesetzt. Die Hauptabsatzgebiete waren damals die Pfalz, Franken, Polen und die Schweiz. In der That scheinen die Wirren der Revolutionskriege und die daran sich anschließenden Änderungen in Bezug auf die territorialen und handelspolitischen Verhältnisse ihr vollständig ein Ende bereitet zu haben.

Wir wollen kein Gewicht darauf legen, daß eine Übersicht der Erlanger Gewerbe von 1802 nur 15 Hutmacher unter den Meistern aufführt, dagegen keinen Gesellen oder Lehrling, es kann sich dies daraus erklären, daß das Gewerbe nicht zünftig war; aber ein Bericht von 1805[1] sagt, durch die hohe Abgabe, welche die französische Regierung auf den Import von Hüten gelegt habe, sei der Verkehr mit diesem Artikel, welcher vorher der beträchtlichste war, so gut wie aufgehoben. Die Fabrikanten bemühten sich zwar, andere Handelswege einzuschlagen; aber bei den gegenwärtigen Konjunkturen werde es schwer, solche zu finden; manche gäben infolge dessen ihr Gewerbe auf. Letzteres wird durch Ficks Angabe, daß der Betrieb 1811 vollständig in Verfall gewesen sei, bestätigt. Es existierten damals noch 6 Werkstätten; aber der Absatz war infolge der Sperre in Frankreich u. s. w. ganz unbedeutend. Das negative Ergebnis der letzten Frankfurter Messe hatte der Industrie in Erlangen den Todesstoß gegeben.

Auch hiermit läßt sich nicht ganz in Einklang bringen, wenn bei Fick in einer Aufzählung der übrigen Gewerbtreibenden, von der Seite 78 gesagt wird, es sei denjenigen, welche aus Dürftigkeit, Mangel an Beschäftigung u. s. w. ihr Gewerbe im Juli 1811 nicht betreiben, die Aufnahme versagt, noch 10 Hutmacher aufgeführt werden. Jedenfalls, mag es sich nun mit denselben verhalten wie es will, war die früher so blühende Industrie

[1] Wie das vorhergehende nach Schanz a. a. O.

vernichtet. Aus unserer Übersicht ersehen wir, daß die Hutmacherei seit jener Zeit in Erlangen nur noch ganz vereinzelt und in rein handwerksmäßiger Weise betrieben sein kann. Von einem Export ist sicher nicht mehr die Rede; höchstens der lokale Bedarf könnte durch diese Geschäfte gedeckt sein.

Auch das ist indessen wohl schon seit langer Zeit nicht mehr der Fall, wenn wir wenigstens an eine eigene Produktion der Geschäfte denken. Wir haben gesehen, daß die Hutmacherei schon im vorigen Jahrhundert hier in der Hauptsache sich in wenigen Großbetrieben konzentrierte; es war freilich in jener Zeit wohl möglich, daß kleine Betriebe sich neben ihnen hielten. In der Neuzeit ist das nun aber anders geworden. Gerade bei der Hutfabrikation haben die Errungenschaften der modernen Technik im vollsten Umfange Verwendung erlangt. Maschinen, Kapital und Arbeitsteilung machen hier die Konkurrenz von auf Handarbeit beruhenden Kleinbetrieben völlig unmöglich, und es konzentriert sich die ganze Produktion wohl überall in wenigen großen Geschäften. In Erlangen finden sich, wie schon bemerkt, solche nicht, obwohl man denken könnte, daß gerade an einem Orte, wo eine solche Industrie schon früher geblüht hatte, man am ersten Neigung dazu gehabt hätte, durch Benutzung technischer Fortschritte den verlorenen Boden wieder zu erobern. Allein es scheint, daß die früher bei der Industrie beteiligten Familien am Orte ausgestorben oder verarmt sind; jedenfalls haben Kapital und Initiative wohl in gleicher Weise gefehlt, und der hiesigen Hutmacherei war es auch nicht vergönnt, die Unterstützung der Regierung zu genießen, wie dies bei einer anderen Industrie, die gleichfalls durch die Refügiés am Orte eingebürgert war, im reichsten Maße bis in die neuere Zeit der Fall war.

Die Folge davon ist, daß die beiden kleinen Hutmachergeschäfte, die schon seit geraumer Zeit allein in Erlangen existieren, keine neuen Hüte fertigen, sondern nur Reparaturen vornehmen, sowie allenfalls durch die letzten Zubereitungsarbeiten eine gewisse Beschäftigung finden. Sie sind also eigentlich nur Huthandlungen, die ihre Ware fast ausschließlich völlig fertig aus Fabriken oder von Grossisten beziehen. Daß unter solchen Verhältnissen das eine Geschäft zur Zeit noch einen Gehilfen beschäftigt, kann fast auffallen. Die Inhaber beider Geschäfte sind Hausbesitzer, haben Läden und besondere Werkstätten.

Es sei übrigens bemerkt, daß den Hutmachern auch in Bezug auf den Verkauf fertiger Hüte in der Neuzeit eine stets lebhafter gewordene Konkurrenz erwachsen ist. Während sie selbst sich nämlich auf den Verkauf ihres speciellen Artikels beschränken, giebt es noch eine ganze Reihe von Geschäften,

welche sich nebenbei mit dem Verkauf von Hüten befassen. Es gilt dies vor allem von der Mehrzahl der Mützenmacher resp. Kürschner, die den Hutverkauf in den Bereich ihres Geschäftsbetriebes gezogen haben. Die Konkurrenz scheint indessen erst etwa vor 7—8 Jahren begonnen zu haben und zwar, wie einer der in Frage Stehenden meinte, weil der Absatz in seinen eigenen Artikeln stark zurückgegangen sei. Immerhin scheinen trotz dieser verstärkten Konkurrenz die beiden Hutgeschäfte ihr leidliches Auskommen durch ihren Handel zu haben, während, wie schon bemerkt, ihre gewerbliche Thätigkeit nur als eine verschwindend kleine bezeichnet werden kann.

Übrigens soll sich der vollständige Übergang vom handwerksmäßigen Betrieb zum reinen Handels- resp. Reparaturgewerbe hier erst vor kurzer Zeit vollzogen haben. Nach Angabe des älteren Meisters (beide sind ihrerseits gelernte Hutmacher) soll vor den siebziger Jahren hier noch eine größere Zahl von Gehilfen thätig gewesen sein. Führt nun auch unsere kleine Tabelle für 1868 2 Gehilfen an, so steht das wohl kaum mit jener Aussage in Einklang; dennoch kann man ihre Richtigkeit nicht gerade anzweifeln. Es ist möglich, daß vor jener Zeit gewisse Arten von Hüten noch handwerksmäßig hergestellt wurden, oder daß vielleicht die letzten Arbeiten zur Fertigstellung in größerem Umfange noch von den Handwerkern vorgenommen wurden, die ihrerseits die Hüte aus der Fabrik nur als Halbfabrikat bezogen.

Beschäftigten wir uns eben mit einem Gewerbzweig, von dem auch die ihm Angehörenden glauben, daß bei ihm der handwerksmäßige Kleinbetrieb keine Zukunft mehr habe — auch die Wünsche, die etwa von ihnen geäußert wurden, bezogen sich mehr auf den Huthandel —, so liegt die Sachlage, wenigstens am hiesigen Platze, etwas anders bei dem zweiten der oben erwähnten Gewerbe, der Mützenmacherei. Die Veranlassung dazu ist wohl lediglich in den besonderen Verhältnissen der Universitäts- resp. Garnisonsstadt zu suchen.

Zunächst müssen wir freilich hervorheben, daß die Mützenmacher sich hier durchaus nicht auf ihren speciellen Gewerbszweig beschränken. Daß sie größtenteils zugleich Huthändler sind, sahen wir bereits; aber die meisten von ihnen sind auch zugleich Kürschner, resp. betreiben auch einen Handel mit Pelzwaren und anderen Gegenständen. Übrigens scheint eine solche Vereinigung mehrerer Betriebe gerade hier von jeher stattgefunden zu haben. Die Mützenmacher fehlen wenigstens in den älteren Übersichten über die Erlanger Gewerbe durchaus; ihr Geschäft wurde damals wohl von den Beutlern mit betrieben.

Auch die Mützenmacher sind heute hier ebenso wie die Hutmacher in erster Linie Händler mit Waren, die sie aus größeren Geschäften resp. Fabriken direkt oder indirekt beziehen. Es gilt das sowohl von den Kürschnerwaren, als auch von den Mützen; bei letzteren freilich mit einer wichtigen Ausnahme. Indessen hat die Verdrängung des Handwerks durch den Großbetrieb, selbst wenn wir von dem später zu erörternden speciellen Falle absehen, sich hier wohl noch nicht so vollständig vollzogen, wie bei der Hutmacherei. Die Handwerker fertigen, auch abgesehen von den Reparaturen und Änderungen, noch einige gewöhnliche Gebrauchsartikel, die in die Kürschnerei gehören, sowie gewöhnliches gangbares Pelzwerk selbst an. Es ist das aber doch mehr eine Art Nebenbeschäftigung, da wohl im allgemeinen der Bezug fertiger Waren vorteilhafter ist. Die Fabriken können auch hier wegen der niedrigeren Preise, die sie infolge ihres Einkaufes en gros für das Rohmaterial zahlen, sowie wegen der billigen Arbeitslöhne, die durch das Überwiegen von Frauenarbeit bedingt werden, die Konkurrenz der Handwerker mit Leichtigkeit aus dem Felde schlagen. Immerhin wird aber der Geschäftsinhaber durch seinen Handel nicht voll beschäftigt; er muß auch in Rücksicht auf andere Arbeiten einen Gehilfen halten, der vielleicht gleichfalls durch diese nicht immer voll beschäftigt ist; da wird die Anfertigung der genannten Artikel doch immer noch relativ einen kleinen Gewinn abwerfen.

Auch der Handel mit den von auswärts bezogenen Kürschnerwaren hat keinen allzu großen Umfang und würde für sich allein keinen genügenden Gewinn abwerfen, weil die Einkäufe besonders an besseren Waren von den Konsumenten überwiegend in Nürnberg gemacht werden.

Auch diejenigen Mützen, welche von der Landbevölkerung vielfach gekauft werden, sind durchaus nicht eigenes Produkt der Geschäfte, sondern auch sie werden fertig von auswärts bezogen.

Trotzdem können wir aber wenigstens 3 von den vorhandenen Geschäften noch im strengen Sinne des Wortes als handwerksmäßige Betriebe ansehen, die je einen Gehilfen beschäftigen. Es hat dies seinen Grund darin, daß sie Studenten(Verbindungs)mützen und teilweise auch Militärmützen fertigen. Ihre Lage ist für diesen Geschäftszweig eine relativ günstige. Sie haben eine zahlreiche und sichere Kundschaft; von einer Konkurrenz ist höchstens insofern die Rede, als auch einige Schneider, welche für das Militär arbeiten, Militärmützen führen, die indessen wenigstens teilweise von den hiesigen Mützenmachern gefertigt werden. Bei den Studentenmützen kommt wohl ausschließlich Arbeit auf Bestellung in Frage. Der Absatz ist in den letzten Jahrzehnten entschieden gestiegen, da der Besuch der Universität stark

zugenommen hat, die Verbindungen zahlreich sind und viele Mitglieder haben. Bei den Militärmützen (Extramützen) kommt Arbeit auf Vorrat eher in Betracht; auch hier hat sich der Absatz infolge der Verstärkung der Garnison bedeutend gehoben.

Die Rohstoffe werden zum Teil, z. B. Mützenschirme, als Halbfabrikate und ebenso wie die erforderlichen Tuche von auswärtigen Grossisten bezogen, die regelmäßig 3—6 Monate Kredit gewähren. Auch die notwendigen Goldstickereien, welche Handarbeit sind, kommen von auswärts. Eins der Geschäfte hat so viel zu thun, daß es hier und da noch einen zweiten Gesellen beschäftigen muß. In dem einen Geschäft bezieht der für dasselbe schon 9 Jahr thätige verheiratete Geselle 20 Mark die Woche als Lohn, natürlich ohne Verpflegung und Wohnung zu erhalten; in einem anderen Geschäfte wird im Sommer Stücklohn, im Winter Wochenlohn in der Höhe von 18 Mark gezahlt. Bedingt ist dieser Unterschied wohl durch die verschiedene Dauer der Arbeitszeit. Letztere ist, wenn Wochenlohn gezahlt wird, 11 stündig. Der Inhaber des dritten Geschäfts verweigerte überhaupt jegliche Auskunft.

Lehrlinge sind in den hiesigen Geschäften, über die Auskunft zu erlangen war, noch nicht ausgebildet. Als Grund dafür wurde angegeben, daß die Arbeit eine sehr heikle sei und deshalb nur geschulten, ja besonders tüchtigen Arbeitern anvertraut werden könnte; andernfalls würden sich die Verluste, die aus verdorbenem Material erwüchsen, zu hoch gestalten.

Das Kapitalerfordernis wurde als ziemlich bedeutend bezeichnet, schon weil der Kundschaft häufig kreditiert werden müßte. Das eigentliche Betriebskapital dürfte indessen auch hier nicht allzu groß sein; es besteht hauptsächlich aus den Auslagen für Rohmaterial, da in allen Geschäften als einziges wichtigeres technisches Hilfsmittel nur die Nähmaschine verwandt wird. Es erklärt sich dies daraus, daß, wie schon bemerkt, der Teil des Materials, für dessen Zubereitung größere Hilfsmittel erforderlich sind, bereits vorgearbeitet bezogen wird.

Sämtliche Geschäfte haben Läden und besondere Werkstätten, freilich in mehreren Fällen im eigenen Hause. Im übrigen dürften sich dadurch die Geschäftsunkosten etwas höher stellen, als bei den Schneidergeschäften, für die eine ähnliche Zahl von Arbeitskräften thätig ist. Vermieten einzelner Zimmer an Studenten u. s. w. kommt auch hier vor. Überhaupt kann in Bezug auf die Unkosten, welche durch die Wohnung u. s. w. erwachsen, auf das verwiesen werden, was bei den Schneidern darüber bemerkt wurde. Schließlich sei noch erwähnt, daß mehrere Mützenmacher und der eine Hutmacher Mitglieder des Gewerbevereins sind.

Auch das zuletzt betrachtete Gewerbe dürfte an und für sich zu denjenigen gehören, bei denen der handwerksmäßige Betrieb gegenüber der Großindustrie nicht mehr konkurrenzfähig ist. War es auch schwer, da die Einzelnen mit den verschiedenartigsten Dingen handelten, die Ursachen vollständig klar zu erkennen, so steht doch wohl fest, daß die eigene produktive Thätigkeit sich mehr auf gelegentliche Arbeiten, Reparaturen, Änderungen u. s. w. beschränkt; das Handelsgeschäft überwiegt durchaus. Die zuletzt erwähnte Ausnahme erklärt sich lediglich aus den eigenartigen örtlichen Marktverhältnissen. Bei diesem speciellen Zweige können wir freilich erwarten, daß er dem Handwerk erhalten bleibt, so lange die jetzigen Absatzverhältnisse andauern und daß er auch in Zukunft einigen Geschäften und Arbeitskräften sichern Verdienst gewähren wird. Das Erfordernis relativ sorgfältiger Arbeit und das Vorhandensein eines zahlungsfähigen Konsumentenkreises bieten wohl genügend Gewähr dafür.

VII.

Zwei Nürnberger Metallgewerbe.

Von

Dr. Hs. Th. Soergel.

Einleitung.

Wenn aus der großen Zahl der in Nürnberg betriebenen Gewerbe gerade zwei Kleinmetallgewerbe für diese Betrachtungen herausgegriffen wurden, so sind bei dieser Wahl verschiedene Gesichtspunkte maßgebend gewesen. Zunächst war bei dem gänzlichen Mangel an statistischen Nachweisen und sonstigen Aufzeichnungen von Anfang an auf ein Gewerbe oder auf Gewerbe Rücksicht zunehmen, bei denen die Sammlung von brauchbarem Material möglich war; denn auf bloßes Hörensagen oder auf die Mitteilungen einiger weniger Meister des Handwerks oder gar auf Angaben von Leuten, die außerhalb des betreffenden Gewerbes stehen, eine Untersuchung der Lage dieses Gewerbes anzustellen, hielt der Verfasser für unzuläßig. Nur falls er ganz untrügliches Material sammeln konnte und zwar aus erster Quelle, d. h. direkt von den Beteiligten selbst, beschloß er, das betreffende Gewerbe zu behandeln.

Zunächst hatte er im Sinne, das Schreinergewerbe, als ein in Nürnberg zahlreich vertretenes und bereits auch mit fabrikmäßigen Betrieben stark durchsetztes zu behandeln. Außerdem bietet dies Gewerbe noch das Interessante, daß gerade hier eine Reihe anderer Gewerbe stark Konkurrenz macht, wie die Tapezierer, Bazare und Abzahlungsgeschäfte. Die Schreiner haben ferner als die Ersten in Nürnberg verschiedentlich sich zu Genossenschaften vereinigt, die ihre Gewerbeprodukte in gemeinsamen Magazinen zum Verkaufe ausstellten. So besitzt die Schreinerinnung ein eigenes Verkaufslokal, in das jedes Innungsmitglied gegen geringes Entgelt seine Arbeiten

zum Verkaufe schaffen darf; ebenso besitzt auch die Schreinergenossenschaft zwei derartige Verkaufslokalitäten. So geeignet daher auch gerade das Schreinergewerbe zu einer Untersuchung wie die vorliegende gewesen wäre, so zwangen doch verschiedene Umstände den Verfasser, dieses Gewerbe fallen zu lassen, um so mehr als er gerade hier auf ein kaum glaubliches Mißtrauen und zurückhaltendes Benehmen stieß, das mit Ausnahme einiger weniger einsichtsvoller Männer, auch bei den Mitgliedern der verschiedenen Genossenschaften und der Innung zu spüren war.

Es handelte sich nun darum, für Nürnberg ein Gewerbe zu wählen, das den specifisch Nürnberger Charakter wenigstens zum Teil an sich trägt, d. h. Kunstgewerbe ist. Hier aber lag nichts näher als das Schlosserhandwerk. Von diesem zu dem weiter behandelten Gewerbe der Nagelschmiede war nur ein kleiner Schritt, der aber trotzdem insofern von großer Bedeutung ist, als diese zwei Gewerbe, wenngleich zur großen Kategorie der Kleinmetallgewerbe gehörig, je einen Typus der Entwicklungsphase des Handwerks vorstellen.

Während das Schlossergewerbe zur Zeit entschieden zu den aufblühenden Gewerben gehört, wie wir im Laufe unserer Untersuchung nachweisen werden, ist das Gewerbe der Nagelschmiede, einst ein in Nürnbergs Mauern hochangesehenes, stark vertretenes Gewerbe, nur mehr in seinen letzten Ausläufern zu beobachten; es ist fast nicht einmal mehr ein absterbendes Gewerbe, sondern ein bereits im Todeskampfe liegendes Handwerk.

Soweit dem Verfasser Material zugänglich war, soll zunächst bei jedem Handwerk auf seine Stärke in früheren Jahrhunderten, auf sein Verhältnis zu der Gesamtbevölkerung und wenn möglich auf seine genossenschaftliche Organisation kurz Rücksicht genommen und dann die gegenwärtige Lage betrachtet werden.

A. Das Schlosserhandwerk.

1. Geschichtliches und Statistisches.

Wie in anderen Städten, so hat sich auch in Nürnberg ein eignes Schlosserhandwerk als Specialberuf erst ziemlich spät von den übrigen eisenverarbeitenden Gewerben abgelöst und lange Zeit bestehen keine festen Grenzen zwischen ihm und den Nachbarhandwerken. Die Namen Schlosser, Plattschlosser, Kleinschmiede, Rohrschmiede werden gleichbedeutend neben einander gebraucht; nahe verwandt sind die Turmuhr-, Büchsen- und Windenmacher.

Einzelne Namen von Schlossern kommen in Urkunden schon 1330 und 1348 vor. Unter Karl IV lieh nach einer Aufzeichnung ein Schlosser Conrad Lodner den Aufrührern zur Königsschenke 40 Pfund Heller. Durch ihre Kunstfertigkeit standen bei ihren Zeitgenossen in besonderem Ansehen die Schlosser Georg Heuß († 1520); Hans Bullmann verfertigte das erste Planetolabium († 1535); Andreas Heinlein († 1545); Caspar Werner († 1545); Hans Ehemann, Erfinder des Kombinationsschlosses und des Salomonischen Schlosses, auch „Nürnberger Zank-Eisen" oder „Nürnberger Tand" genannt († 1551). Ein Beweis für die Tüchtigkeit dieser Meister darf auch wohl darin gesehen werden, daß König Ferdinand den oben erwähnten Hans Bullmann zu sich nach Wien beschied, damit er ihm wegen verschiedener Uhrwerke mit seinem Rat diene. Da aber Bullmann wegen seines hohen Alters die Reise nur schwer hätte bestehen können, so ließ ihn Ferdinand in einer Sänfte nach Wien tragen und auf die gleiche Weise wieder nach Nürnberg zurückbringen.

Die Schlosser machten in Nürnberg mit den Uhrmachern, Büchsenmachern und Windenmachern ein geschenktes, mit Meisterstücken versehenes Handwerk aus. Aus einem Meisterbuch des vorigen Jahrhunderts setzen wir zwei Einträge hierher, die uns sehen lassen, was damals bei einem Meisterstück verlangt wurde.

1. Cum Deo am 28. Julii 1783 wurden dem Joh. Simon E. die Meisterstücke, als ein dritthalbtour Kalter Schloß, in Messing, in Kasten, mit einer durchgebrochenen und gestochenen Decke; und ein französisches Stuben Schloß, mit Schüßenden Fallen, Französischen und Nachtrügel, in einem Messing Kasten und zwey Messinge Kreutz aufgegeben. Wie Er denn gesagte Stücke den 14. dies anzufangen und bei dem ältesten Geschwornen Meister in einem halben Jahr zu fertigen hat.

2. Cum Deo eodem oder am 17. Junii 1785 wurden dem Leonhart B. für die, des Meisters Balthasar R. Selg. Wittib, die Meisterstück aufgegeben und nach vorgewiesenem Risse, ein Kalter Schloß mit 2½ Tour zwei Fallen, ein ganzen Schlissel, das zugericht mit einem Winkelbohrer und einen auswendigen und einwendigen Strahlen und zwey Französich Kreutzen besetzt, dem Kasten vom geschlagenen Messing, mit gestochener Decke, bei dem dermaligen ältesten geschworenen Meister zu verfertigen.

Wir sehen daraus, daß die Anforderungen keineswegs geringe gewesen sind, wie denn auch Christoph Weigel[1] schreibt:

„Solche (Arbeit) aber ist mancherley, als Schlösser und Schlüssel, nemlich zu Gewölben, allerhand Thüren der inwendigen Gemächer, zu Truhen, Küsten,

---

[1] Abbildung der Gemein-Nützlichen Haupt-Stände von denen Regenten Und ihren So in Friedens- als Kriegs-Zeiten zugordneten Bedienten an / bis auf alle Künstler und Handwerker / Nach Jedes Ambts- und Beruffs-Verrichtungen / meist nach dem Leben gezeichnet und in Kupfer gebracht / auch nach dero Ursprung, Nutzbar- und Denkwürdigkeiten / kurtz, doch gründlich geschrieben / und ganz neu an den Tag geleget von Christoph Weigel in Regenspurg. Gedruckt im Jahr Christi 1698. Seite 356.

Schränken und Behaltern, von welchen sie auch einige zu Meisterstücken zu machen pflegen, und sind deren Eingerichte entweder einfach oder gedoppelt, teils mit Rück-Reifen, Kolb-Reifen, Flitsch-Pfeilen, Sternen oder sogenannten Helleparten versehen, auch manchmal so fleißig und subtil ausgearbeitet, daß fast kein Tröpflein Wasser dadurch fallen kan; dergleichen künstliches Eingericht von einem der Zeit annoch lebenden Meister zu Nürnberg gemacht, in der Kurfürstlich Dreßdinschen Kunstkammer mit Verwunderung zu sehen".

Statistische Angaben über die Stärke der einzelnen Handwerke sind aus der ältesten Zeit nur spärlich überliefert. Aus den Jahren 1363 und 1370 sind uns zwei Verzeichnisse der Handwerker aufbewahrt[1]. In diesen sind aber die Schlosser als solche von den übrigen Eisenhandwerkern nicht ausgeschieden; wir erhalten demnach kein klares Bild über die Größe des reinen Schlossergewerbes. Gewöhnlich rechnete man zu jener Zeit zum Schlosserhandwerk die Slozzer, die Buzzenslozzer (Handwerker, die Schlosserarbeiten ausbessern), die Sporer, die Pizzer (Handwerker, die Eisenstäbe fertigen) und die Pantberaiter (Handwerker, die eiserne Bänder und Schienen fertigen). Jene Verzeichnisse geben nun an: Buzzenslozzer 24, Pizzer, Sporer, Stegraiffer 19, Pantberaiter 12, im ganzen 55 Meister. Bestimmte Anhaltspunkte über die damalige Einwohnerzahl Nürnbergs fehlen. Für die Mitte des 15. Jahrhunderts ist aber als feststehend anzunehmen, daß die Zahl 20000 nicht überschritten wurde[2]. Bei Annahme dieser Zahl auch für 1363 würde auf je 366 Einwohner ein Schlosser kommen. Es stimmt übrigens diese Berechnung auch mit einer von uns nach einem Verzeichnis von 1592 angestellten, wonach damals jede zweite Familie eine handwerktreibende war.

Für die Jahre 1720 und 1785 finden wir genaue Zahlen über die Stärke des Schlosserhandwerks in Nürnberg bei Gatterer „Technologisches Magazin" Bd. I S. 192. Diese Zahlen haben um so mehr Wert, als sie, wie Gatterer versichert, selbst an Ort und Stelle durch genaue Erhebungen gefunden wurden. Darnach waren 1720 in Nürnberg 52 Schlosserwerkstätten, 1785 dagegen nur mehr 31.

Leider ist es unmöglich, eine zuverlässige Bevölkerungsziffer jener Jahre zu geben, so daß wir das Verhältnis zwischen Bevölkerung und Schlosserwerkstätten nicht feststellen können. Einigen Anhaltspunkt geben immerhin die in dem gleichen Werke angeführten Zahlen der Schlosserwerkstätten für drei andere deutsche Städte. Heidelberg hatte 13 im Jahre 1786; Frank-

[1] Nürnberger A. hist. Manuskripte, Nr. 132 und 233. Vergl. Chroniken der deutschen Städte II, S. 507 f.

[2] Vergl. Hegel in den Chroniken der deutschen Städte II, S. 500 ff. Bücher, Die Bevölkerung von Frankfurt a. M. im XIV. und XV. Jahrhundert. I, S. 31 ff.

furt a. M. 33 im Jahre 1777; Leipzig 32 im Jahre 1783 und 31 im Jahre 1788.

Für die spätere Zeit fehlen uns genauere Zahlen über die Stärke des Schlossergewerbes. Auf Grund der Bücher der im Jahre 1893 aufgelösten Schlosserleichenkasse-Gesellschaft, die im Jahre 1783 gegründet wurde, läßt sich ebensowenig ein bestimmter Anhaltspunkt finden. Die Statuten bestimmten zwar, daß nicht mehr als 200 Mitglieder gleichzeitig aufgenommen werden dürfen, jedoch hatten dies Recht des Beitrittes nicht nur die Gewerbe, welche zur Schlosserzunft gerechnet wurden, nämlich die Windenmacher, Büchsen- und Uhrmacher, sondern es konnten statutengemäß auch alle Verwandte eines Meisters der eben genannten Gewerbe beitreten. Wir fanden denn auch bei der Nachzählung des Jahres 1800 und 1850 in der Schlosserleichenkasse-Gesellschaft so ziemlich alle Gewerbe vertreten und zwar waren die Schlosser selbst nur gering dabei beteiligt.

Nach den Büchern der Schlosserinnung Nürnberg, die wir bei dem Obermeister der heutigen Schlosserinnung einzusehen Gelegenheit hatten, schwankt die Mitgliederzahl zwischen 49 im Jahre 1781 und 109 im Jahre 1832. Bei Auflösung der Innung im Jahre 1866 betrug die Zahl der geschworenen Meister 78.

Im Jahre 1885 wurde eine neue Schlosserinnung gegründet. Urkunden, Innungsfahne, Innungspokal, Kirchenstuhlschild und sonstige Embleme einer Innung, besonders auch die prachtvoll geschnitzte Innungstruhe mit drei künstlerisch ausgeführten Schlössern und dem in Silber getriebenen Innungsschild, waren bei Auflösung der Innung zum Magistrat und von da in das Germanische Museum gewandert, von wo diese Gegenstände an die neue Innung nur nach großen Schwierigkeiten und unter Eigentumsvorbehalt seitens des Germanischen Museums herausgegeben wurden. Leider ist die Beteiligung der Meister an der Innung eine von von Jahr zu Jahr abnehmende, die höchste Zahl innerhalb der zehn Jahre ihres erneuten Bestehens war 65, gegenwärtig sind es 38 Innungsmitglieder. Nicht mit Unrecht sagte der Obermeister, daß die neuen Innungen zu viel Pflichten und zu wenig Rechte hätten d. h. Rechte, die nicht nur auf dem Papier stünden, sondern auch wirklich ausgeübt werden könnten und dürften.

Eine Gewerbezählung aus dem Jahre 1836, die der damalige Vorstand der technischen Lehranstalten in Nürnberg, Johannes Scharrer, über den Stand der Gewerbe, welche ganz oder teilweise für den auswärtigen Handel arbeiten, veranstaltet hat, führt merkwürdiger Weise die Schlosser nicht mit auf, obwohl 61 verschiedene Gewerbe genannt sind. Da diese Zählung jedoch alle Eisenhandwerke wie Ahlen-, Messer-, Nagel-, Zeug-,

Zirkelschmiede, Flaschner, Mechaniker und Sporer einzeln aufführt und dieselben die stattliche Anzahl von 249 Werkstätten inne haben, dürfen wir wohl annehmen, daß im Verhältnis zu den gleichfalls angeführten 199 Rotschmieden mindestens die Hälfte dieser Zahl auch für die Schlosser in Anspruch genommen werden kann. Diese Annahme wird auch durch das Innungsbuch von 1832, das 109 Schlossermeister angiebt, vollkommen gedeckt. Nürnberg hatte damals etwa 43 500 Einwohner, mithin würde auf je 435 Einwohner eine Schlosserwerkstätte gekommen sein. Die eben berechneten Zahlen werden uns keineswegs zu hoch erscheinen, wenn wir berücksichtigen, daß für Rotschmiede 199, für Drechsler 135, für Kammmacher 114, für Zirkelschmiede 81, für Flaschner 60, für Ahlenschmiede 47, für Feilenhauer 34, für Zinngießer 30 Werkstätten angegeben sind.

Für die Zeit von 1870—1895 ist es uns gelungen, auf Grund magistratlicher und privater Zählung, die so ziemlich dem jeweiligen Stande des Handwerks entspricht, folgende Tabelle festzustellen:

Jahr	Zahl der Werkstätten	Jahr	Zahl der Werkstätten	Jahr	Zahl der Werkstätten
1870	97	1882	94	1889	104
1873	84	1883	97	1890	98
1875	72	1884	93	1891	95
1876	79	1885	95	1892	93
1878	83	1886	94	1893	91
1880	89	1887	97	1894	90
1881	93	1888	102	1895	91

Die durchschnittliche Zahl der Einwohner auf je eine Schlosserwerkstatt betrug

1870	858
1875	1264
1880	1118
1885	1209
1890	1455

Es vermehrte sich

in den Jahren	die Bevölkerung um %	die Zahl der Schlosserwerkstätten um %
1871—1875	9.4	— 25.8
1875—1880	9.3	23.6
1880—1885	15.4	6.9
1885—1890	24.1	3.2

Nach dieser Tabelle hat zwar seit dem Jahre 1870 die Zahl der Schlossereibetriebe vielfach geschwankt; im ganzen aber ist ihr Verhältnis zur Bevölkerung ein günstigeres geworden. An der Einwohnerzahl gemessen ist der durchschnittliche Kundenkreis jedes selbständigen Schlossers von 1870—1890 um fast 70 % gewachsen. In derselben Zeit, wo die Bevölkerung von 83 214 auf 142 590, also um beinahe 60 000 Seelen zugenommen hat, ist die Zahl der Schlosserwerkstätten fast vollkommen die gleiche geblieben; freilich nur die der Werkstätten.

Es ist eine im städtischen Gewerbebetrieb auch sonst zu beobachtende Erscheinung, daß heute die Zahlen der Gesellen gegen die Mitte unseres Jahrhunderts durchschnittlich drei-, ja vierfach größere sind. Der Schlosser arbeitete früher nur für eine Reihe ihm persönlich bekannter und nahestehender oder in seiner Nachbarschaft wohnender Familien; er arbeitete vor allem nur für den täglichen und lokalen Bedarf. Heute dagegen tritt mehr und mehr auch im Handwerkerstand das kaufmännische Princip in den Vordergrund; denn von gelegentlichen Neuarbeiten oder gar von Reparaturen kann der Unterhalt kaum mehr bestritten werden. Da ferner das Publikum gewöhnt ist, bei dem Schlosser eine Reihe von Gegenständen sofort fertig zu kaufen, ist derselbe gezwungen, sich ein wenn auch noch so kleines Lager dieser Artikel zu halten. Hierzu aber ist Kapital und kaufmännische Bildung nötig. Beides geht vielen Meistern ab und diese müssen denn auch nach und nach den Tüchtigen, Geschickten und Rührigen Platz machen, die, mit wenigem anfangend, sich allmählich empor arbeiten, ihr Lager und Ladengeschäft vervollständigen und vergrößern können und dadurch auch mehr und mehr Kunden an sich ziehen. Es ist daher ein einfacher Entwicklungsprozeß, daß eine viel kleinere Zahl größerer Geschäfte mit starkem Hilfspersonal die Bedürfnisse der Bevölkerung vollauf befriedigen kann, die früher von vielen kleinen Meistern mit ganz geringem Hilfspersonal gedeckt wurden. So erinnern wir uns aus unserer eigenen Jugend eines Schlossermeisters in einer kleinen Stadt Mittelfrankens, dessen Gehilfen Frau und Tochter gewesen sind. Hat auch die Frau nicht das Schlosserhandwerk vollständig verstanden und mehr Lehrjungendienste gethan, so war doch die Tochter eine gelernte Schlosserin, die am Amboß und Schraubstock ohne Beihilfe des Vaters die Schlosserarbeiten fertigte.

Leider war es uns nicht möglich, die Zahl der Gesellen und Lehrlinge aus irgend einem der früheren Jahre festzustellen. Für 1894 ergab sich auf Grund der Anmeldung zur Gemeindekrankenkasse, daß 80 Schlossermeister 165 Gesellen und 198 Lehrlinge beschäftigten. Diese 165 Gesellen

und 198 Lehrlinge verteilen sich wieder auf die einzelnen Werkstätten wie folgt[1]:

Gesellen	Anzahl der Meister mit je									Zusammen	
	—	1	2	3	4	5	6	7	8	Meister	Gesellen
	Lehrlingen										
—	10	9	12	5	1	—	—	—	—	37	—
1	3	3	8	4	4	—	—	—	—	22	22
2	1	—	5	3	3	—	1	—	—	13	26
3	—	—	2	2	1	—	—	—	—	5	15
4	—	1	2	1	1	1	—	—	—	6	24
5	—	—	1	—	—	—	—	—	—	1	5
9	—	—	—	1	—	—	—	—	—	1	9
11	—	—	1	—	1	—	—	—	—	2	22
13	—	—	—	—	—	1	—	1	—	2	26
16	—	—	—	—	—	—	—	—	1	1	16
Zus. Meister	14	13	31	16	11	2	1	1	1	90	165
" Lehrlinge	—	13	62	48	44	10	6	7	8	—	—
	198										

[1] Die obige Tabelle ist von mir nach einen vom Herrn Verfasser aufgestellten Verzeichnis entworfen worden, um die Kombination von Gesellen- und Lehrlingshaltung in den Betrieben anschaulich zu machen. Ich habe mir dabei die Freiheit genommen, die in der Zusammenstellung des Verfassers fehlenden 10 Alleinbetriebe mitzuberücksichtigen. Dann ergeben sich im Durchschnitt 4 Hilfspersonen auf den Betrieb, und zwar waren vorhandene Betriebe

ohne Hilfspersonen	10	mit je 6 Hilfspersonen	7
mit je 1 Hilfsperson	12	" " 7 "	3
" " 2 Hilfspersonen	16	" " 8 "	2
" " 3 "	13	" " 9 "	1
" " 4 "	10	" " 12—20 "	5
" " 5 "	10	" " 24 "	1

Alle diese Zahlen sind nach den Darlegungen des Verfassers Minimalzahlen. Dies muß besonders bei Betrachtung der Personengliederung in den einzelnen Werkstattkategorien im Auge behalten werden, die bei dem starken Überwiegen der Lehrlinge als wenig handwerksgerecht bezeichnet werden muß. Unter den Betrieben, welche im Dezember 1894 überhaupt Hilfspersonal hielten, befindet sich ein Drittel (27), in denen bloß mit Lehrlingen gearbeitet wurde und fast ein weiteres Drittel (25), in denen mehr Lehrlinge als Gesellen beschäftigt waren. Das Nürnberger Schlosserhandwerk zählt mehr als doppelt so viel Lehrlinge, als es Meister besitzt und bei Annahme einer dreijährigen Lehrzeit müßte es in $2^1/_2$ Jahren so viel Lehrlinge lossprechen als es während des Winters Gesellen beschäftigen kann. Nimmt man ferner

Vorstehende Zusammenstellung erfolgte in der zweiten Hälfte des Dezember 1894, also gerade zu einer Zeit, in welcher infolge der Witterung die Bauthätigkeit bedeutend nachgelassen hatte, aber auch wegen Beendigung der für die Festzeit erfolgten Bestellungen überhaupt im Schlossergewerbe etwas Stille einzutreten pflegt. Die damit im Zusammenhang stehende geringere Arbeitsnachfrage hat naturgemäß eine Entlassung aller überflüssigen Arbeitskräfte veranlaßt. Die höchste Gesellenziffer ist 16, während im Sommer 35 erreicht wurden. Dem entsprechend ist die Zahl der Hilfskräfte bei allen Meistern zur Zeit der Hochsaison zu ergänzen. Selbst wenn wir auf einen Meister in dieser Periode durchschnittlich nur einen Gesellen mehr rechnen, was aber keineswegs dem wirklichen Verhältnisse entspricht, so würden wir 250 Gesellen bekommen, also durchschnittlich drei auf einen Meister.

Würden wir die Gesamtzahl von Meistern und Gesellen für die Periode 1870—1895 feststellen können, so würde sich ergeben, daß die Zunahme nicht bloß gleichen Schritt mit der Bevölkerungszunahme gehalten, sondern dieselbe sogar übertroffen hat. Es würde dabei allerdings zu Tage treten,

---

an, daß unter normalen Verhältnissen 12—15 Jahre zwischen dem Abschluß der Lehrzeit und dem Beginn eines selbständigen Gewerbebetriebs liegen, so würden bei Fortdauer der gegenwärtigen Lehrlingszüchterei in diesem Zeitraum 800—1000 Lehrlinge zu Gesellen werden. So viel Gesellen aber müßten dauernd beschäftigt werden können, wenn die Verhältnisse, an dem Maßstab des Handwerks gemessen, gesund sein sollten. Es müßte weiter an Stelle der etwa 66 Lehrlinge, die im Jahresdurchschnitt auslernen, eine entsprechende Zahl Gesellen (nach Abzug der inzwischen Verstorbenen vielleicht 55—60) jährlich Meister werden können. Jedermann begreift, daß das schon in weniger als zwei Jahren zur Verdoppelung der Meisterzahl führen müßte. — Aber auch wenn wir den minimalen Bestand des Werkstattpersonals mit dem Herrn Verfasser im Sommer auf 250 oder 330 bringen, bleibt die Zahl der Lehrlinge noch viel zu hoch. Das Handwerk würde schon in 4 bezw. 5 Jahren so viel Ausgelernte liefern, als es in der Bauperiode höchstens zu beschäftigen vermöchte. Nun will ich gewiß gerne zugeben, daß ein starker Lehrlingsbestand ebensowohl auf günstige wie auf ungünstige Verhältnisse in einem Gewerbe deuten kann, und ich bin durchaus geneigt, für das Nürnberger Schlossergewerbe in der hier hervorgehobenen Thatsache einen weiteren Beleg *für* die vom Verfasser dargelegte Blüte desselben zu erblicken. Ein gut gehendes Handwerk zieht eben aus weiten Kreisen den gewerblichen Nachwuchs an, und Nürnberg mag augenblicklich vielleicht, auch für entferntere Orte, eine Art Hochschule der Kunstschlosserei bilden. Aber in der Zeit der Handwerksblüte äußerte sich eine solche Stellung einer Stadt doch darin, daß sich nach ihr die Gesellenwanderungen richteten, und so lange der Beweis nicht geliefert ist, daß von den im Dezember 1894 vorhandenen 198 Lehrlingen mindestens zwei Drittel von auswärts gekommen sind und nach ihrer Lehrzeit wieder nach auswärts gehen können, läßt sich die Empfindung nicht zurückdrängen, es mit einer recht bedenklichen Erscheinung zu thun zu haben. *Bücher.*

daß die Zunahme wesentlich auf der Vermehrung der Gesellen beruht. Schlosserwerkstätten, die 10, 20, 30 und mehr Gesellen beschäftigen, haben wir früher nicht gekannt. Ein Meister mit drei Gesellen gehörte noch zu Anfang der zweiten Hälfte unseres Jahrhunderts zu den großen und viel beschäftigten; heute dagegen arbeitet im Frühjahr und Sommer fast ausnahmslos jeder mit zwei oder drei Gesellen. Eine zunehmende Gesellenzahl ist aber gleichbedeutend mit abnehmender Zahl der Meister.

Diese absolute Zunahme des arbeitenden Menschenmaterials im Schlosserhandwerk ist einesteils darin begründet, daß dieses Gewerbe heute nicht mehr wie früher nur für den lokalen Markt arbeitet, anderenteils aber besonders darin, daß dasselbe in Nürnberg durch die Neubelebung der künstlerischen Seite des Schlossergewerbes und durch die starke Bauthätigkeit mehr und mehr in Anspruch genommen wird. Diese Vereinigung von Handwerk und Kunst hatte bereits im 15. und 16. Jahrhundert das Nürnberger Handwerk zu hoher Blüte gebracht und wird auch jetzt wieder einen großen Aufschwung desselben herbeiführen.

Eine Stadt, die Veit Stoß, Adam Kraft und Peter Vischer zu ihren Bürgern zählt, muß reich an Kunstsinn gewesen sein und muß auch befruchtend durch ihre Kunstwerke auf spätere Jahrhunderte gewirkt haben. Gerade in künstlerischer Beziehung aber bietet das Schlosserhandwerk weiten Spielraum und in dieser Richtung wurde im 16. und 17. Jahrhundert die Kunstschlosserei ganz besonders gepflegt. Erst zu Mitte des 18. und zu Beginn des 19. Jahrhunderts nahm der Sinn für schmiedeeiserne Geräte und für kunstvolle Schlosserarbeiten mehr und mehr ab und schien um die Mitte unseres Jahrhunderts ganz verloren gegangen zu sein, bis die Friedenspause nach dem 70er Krieg und das damals reichlich vorhandene Geld auch den Sinn für Kunstschlosserei wieder derart belebte, daß wir heute von einer Zeit der Blüte für jeden Kunstschlosser in Nürnberg sprechen können.

Wie es im vorigen Jahrhundert und überhaupt in den früheren Jahrhunderten nicht bloß ein Zeichen der Wohlhabenheit war, Thüren und Gitter mit kunstvollen Schmiede- und Schlosserarbeiten verzieren zu lassen, sondern es geradezu ein künstlerisches Bedürfnis des Einzelnen befriedigte, derartige feste und oft höchst wertvolle Arbeiten an seinem Hause angebracht zu haben, so steht es auch heute wieder. Wer fremd nach Nürnberg kommt und die Häuser innen und außen mit Rücksicht auf künstlerische Eisenarbeiten betrachtet, der wird erstaunt sein über den Reichtum in dieser Richtung. Kein größerer Neubau entsteht mehr gegenwärtig, bei dem nicht bedeutende Summen für Kunstschlosserarbeiten ausgegeben würden; pracht-

volle, künstlerisch vollendete Eisenthore mit den herrlichsten Blumen und Verzierungen, Eisengitter von der einfachsten Art bis zur kunstvollsten Ausführung, Treppengeländer und Treppenpfeiler, die zum Teil nach alten Mustern aus Sammlungen, zum Teil nach neuen formvollendeten Entwürfen gearbeitet sind, findet man in Nürnberg in einer Menge wie in keiner andern Stadt. In neuester Zeit hat man nun auch begonnen, die Balkone mit Gittern zu umgeben, die wahre Kabinettstücke der Schlosserkunst sind. Außerdem finden wir künstlerische Schlosserarbeiten im Innern der Häuser in Menge. Kronleuchter aus Schmiedeeisen, Glockenzüge in Form von Blumenguirlanden, Kleiderständer und Kleiderhaken, Ofengitter, Ofenvorsätze und Ofenschirme, Tischleuchter, Blumentische, all diese Gegenstände werden heute jährlich zu Tausenden in Nürnberg gemacht und entweder an Ort und Stelle verkauft oder ins Ausland versandt. Bedeutungsvoll vor allem ist es, daß dieser künstlerische Sinn nicht nur bei den mit Glücksgütern reichlich Gesegneten gepflegt wird, sondern auch in den Kreisen des Mittelstandes zu finden ist. Man gehe heute einmal durch die Straßen Nürnbergs und betrachte die Hausthüren. Wo wir auf eine Hausthüre mit Lichtöffnung stoßen, und dies ist in Nürnberg überwiegend der Fall, da fast alle Hausgänge dunkel sind, finden wir das Thürfenster mit einem geschmackvollen Gitter geschützt. Ein Nürnberger Meister erzählte uns, daß gegenwärtig fast keine Hausthüre mehr gemacht würde, die nicht ein schönes Gitter vom Schlosser bekomme, und das will etwas heißen; denn wie aus dem unten mitgeteilten Tarif hervorgeht, sind die Preise keineswegs niedrige.

Unter solchen Umständen ist es klar, daß das Schlossergewerbe z. B. in Nürnberg einen goldenen Boden hat. Wir haben denn auch bei unseren Gängen durch die Schlosserwerkstätten dieser Stadt keinen Meister gefunden, der ernstlich über Mangel an Arbeit oder über schlechten Geschäftsgang zu klagen hatte, falls er sein Handwerk ordentlich verstand und wirklich Meister in seinem Berufe war, d. h. die an ihn gestellten Anforderungen in Hinsicht auf künstlerische Ausführung seiner Arbeiten befriedigen konnte. Wenn wir auf ernstliche Klagen gestoßen sind, was übrigens nur verschwindend selten vorkam, so sahen wir uns auch vergebens nach irgend welchen Kunstprodukten in der Werkstatt um. Wer dagegen mit seiner Schlosserei auch die Kunstschlosserei verband, der hatte jederzeit Arbeit, und was das meiste sagen will, auch guten Verdienst.

Einzelne Meister, die sich hauptsächlich mit Röhrenschlosserei abgaben, klagten allerdings bitter über die Konkurrenz, die ihnen durch die Zucht-

hausarbeit entstehe; wie wenig begründet jedoch diese Klagen sind, werden wir später nachzuweisen Gelegenheit haben.

2. Gegenwärtige Lage.

a. Die heutigen Produktionsweisen der Schlossereiprodukte.

Gleich allen andern Gewerben ist auch das Schlosserhandwerk durch die Umwälzungen, welche Vervollkommnung der Technik und Erfindung von Maschinen in unserem Jahrhundert in der Produktion von Gegenständen aller Art hervorgerufen haben, nicht unberührt geblieben. Wenn zu Anfang, ja noch in der Mitte unseres Jahrhunderts der Schlosser jedes Schloß, jeden Schlüssel, jede Schraube, kurz alles, was er brauchte, sich mühsam, aber um so solider und dauerhafter selbst für den einzelnen Fall anfertigen mußte, so ist er heute in vieler Beziehung in der angenehmen (!) Lage, sich diese Gegenstände entweder gebrauchsfertig in den Eisenhandlungen zu kaufen, oder er kann doch die einzelnen Teile bereits abgepaßt sich aussuchen, so daß er nur mehr Stück für Stück zusammenzusetzen braucht und nach geringfügiger Abänderung und mit verhältnismäßig wenig Zeitaufwand und Mühe ein brauchbares Ganze herstellen kann.

In dieser Beziehung hat das Schlossergewerbe heute fast ganz die Erzeugung gerade des Artikels an den fabrikmäßigen Betrieb abgeben müssen, von dem es seine Benennung herleitet, die Herstellung der Schlösser.

Schlösser werden heute in Nürnberg in Schlosserwerkstätten nur verschwindend wenig gemacht. Ab und zu kommt es allerdings vor, daß ein besonders kunstvolles Schloß nach einem alten Muster verlangt und dann natürlich in fidem copiae getreu nachgearbeitet wird. Allein diese Fälle sind so selten, daß durchschnittlich auf jeden Schlosser in Nürnberg jährlich höchstens ein neues Schloß kommt.

Alle Arten von Zimmerthürschlössern werden gegenwärtig von einer großen, mit allen Maschinen der Neuzeit ausgestatteten Fabrik in Nürnberg selbst angefertigt. Diese Fabrik verkauft jedoch ihre Produkte nicht direkt an die einzelnen Schlossermeister, sondern sie ist durch Vertrag gebunden, täglich eine bestimmte Anzahl von Schlössern für eine große Nürnberger Eisenhandlung zu liefern, welche sie dann wieder im Einzelverkaufe an Schlosser, Schmiede, Schreiner, Bauunternehmer und Private weiter verkauft. Zu welchen Preisen besagte Fabrik die Schlösser an die Eisenhandlung liefert, konnten wir nicht in Erfahrung bringen; jedoch versicherten uns die Schlossermeister, daß sie selbst nicht imstande wären, gleich gute Schlösser so billig herzustellen, wie sie dieselben in der Eisenhandlung kaufen.

Der übrige Bedarf an Schlössern wird in Nürnberg durch Produkte der verschiedensten Länder gedeckt. So werden die einfachen Kasten- und Schrankschlösser hauptsächlich aus Rheinpreußen und Westfalen bezogen. Die bekannten Bramahschlösser, eine Art Sicherheitsschloß mit verschiedenen Federn, besonders für Hausthüren, Kassetten, Schreibtische und Sekretäre verwendet, kommen vor allem aus Frankreich. Ein einfaches Hausthürschloß dieser Art kommt auf etwa 10 Mk. zu stehen, ein Extraschlüssel hierzu kostet allein 3 Mk.

Die Schlösser zu Schatullen, von denen Nürnberg infolge seiner großen Industrie gerade in diesem Artikel, alljährlich eine ungeheuere Zahl nötig hat, werden fast ausschließlich von München bezogen, wo einige Fabriken nur Schlösser dieser Art von der feinsten, das Stück zu 10 Mk. und höher bis herab zu 50 Pf. per Dutzend anfertigen.

Die sogenannten Vorlegschlösser, auch „Berliner Radschlösser“ genannt, stammen, wie ihr Name bereits andeutet, vorzugsweise aus der Reichshauptstadt. Gerade in diesem Artikel werden gegenwärtig derart schlechte Fabrikate gefertigt, daß sie einer Reparatur überhaupt nicht wert sind. 20—30 Pf. das Stück, alle Teile gestanzt, blank ohne jegliche weitere Bearbeitung, vertragen solche Produkte oft nicht ein öfteres Auf- und Zusperren, wieviel weniger bieten sie dann irgend welchen Schutz gegen unbefugtes Eindringen. Allein sie sind billig und sehen wie Schlösser aus und werden deshalb stets gerne gekauft.

Da Nürnberg eine Reihe von Kassenschrankschlossereien und -Fabriken besitzt, werden hier auch die dazu gehörigen Schlösser gebaut. Daß diese natürlich in jeder Beziehung solid, exakt und dauerhaft gearbeitet sein müssen, geht aus ihrer Bestimmung hervor. Die Kassenschlösser, die nebst den dazu gehörigen Schlüsseln kleine Kunstwerke sind, werden ausschließlich in den Werkstätten der Kassenschrankfabrikanten selbst gefertigt. Selbstredend werden hierzu weder gestanztes Eisen noch gegossene Schloßteile benutzt; jedes einzelne Stück wird vielmehr genau, meist nach Zeichnung, angefertigt und aus einem ganzen Stück herausgearbeitet.

Die Selbstherstellung der Schlösser ist bei der billigen Bezugsquelle, Eisenhandlung genannt, wie bereits erwähnt, für den Schlosser nicht mehr lohnend. Man kann zwar alle einzelnen Schloßteile aus Temperguß hergestellt beziehen; allein trotzdem dieser Guß schmiedbar ist, wird es doch keinem einzigen Schlosser einfallen, etwa die einzelnen Schloßteile zu kaufen und zu Hause das Schloß zusammenzusetzen, da infolge des Zeitaufwandes das Schloß immer noch teuerer käme, als ein in der Eisenhandlung fertig gekauftes. Benützt werden allerdings diese Schloßteile sehr viel, allein

nur um ein schadhaftes oder zerbrochenes Schloßteil durch ein neues zu ersetzen.

Es ist auch in der Schloßfabrikation für einen Kleinmeister einfach unmöglich, mit den großartig eingerichteten Fabriken zu konkurrieren. Diese Fabriken besitzen Maschinen, durch welche mit einem Druck sämtliche Löcher aus dem sogenannten Schloßkasten herausgestanzt werden; eine zweite Maschine biegt das Stück Eisenblech zu den Kasten zusammen und nun heißt es, nur noch die einzelnen Teile einsetzen. Einen weiteren großen Vorteil vor dem Kleinmeister haben diese Schloßfabriken ferner dadurch, daß sie in ihren großen und mächtigen Stanzen stets die gleichen Matrizen und Stempel stecken lassen können, bis dieselben endlich durch den Gebrauch abgenutzt, einfach durch neue ersetzt werden. In den gewöhnlichen Schlosserwerkstätten braucht man dagegen die Stanzen zu den verschiedensten Arbeiten. Wollte man daher nebenbei auch noch Schlösser fertigen, so müßte man die verschiedenen Matrizen und Stempel je nach Bedarf ein- und ausschrauben, wodurch die Maschinen stark leiden und sehr rasch abgenützt würden, da durch das häufige Wechseln Gewinde und Schrauben sich in Bälde ausführen.

Es wird deshalb die Herstellung von Schlössern für immer aus den im Kleinbetriebe herzustellenden Gegenständen auszuscheiden sein.

Ähnlich steht es noch mit einer Menge anderer Schlosserartikel. Alle Arten Fenster- und Thürbeschläge, Ketten, Spalierlanzen, Rollläden, Eisenschränke und Kochherde werden heute ausschließlich von specialisierten Großbetrieben hergestellt. So werden die Fensterbeschläge (Pasquille mit und ohne Zunge, offene und überdeckte Pasquille) hauptsächlich von einer Münchener Fabrik bezogen, die ein Patent auf diese Fensterschließer hat. Die Eisenstangen sind stets für große Fenster berechnet, so daß bei kleinen Fenstern nur ein Abhauen nötig ist. Die einzelnen Schrauben und Heber werden bereits abgepaßt mitgegeben und es bedarf also nur noch des Zusammensetzens und Befestigens an dem Fenster.

Ebenso bezieht man auch die Fensterscheren, in denen die Oberlichter herabgelassen werden, gestanzt oder gegossen aus den Eisenhandlungen. Auch die Windfanghaken, d. h. die im Laden eingelassenen Eisenteile, durch welche dieser beim Zurückschlagen an die Wand befestigt wird, sind samt und sonders fabrikmäßig hergestellt. Einzig die sogenannten Ladenschnepper, mit denen die Läden an dem Fensterkreuz festgemacht werden, werden durch Handbetrieb hergestellt, da dieselben je nach der Tiefe der Fenster abgepaßt werden müssen.

Von den Fenstern liegt es nahe, auf den Schutz der Fenster, auf die Fenstergitter zu kommen. Diese werden heute nurmehr fertig bezogen, d. h. die Schlosser kaufen in den Eisenhandlungen die sogenannten T Eisen, stellen die Gitter zusammen und lassen sie in den Fensterrahmen ein. Interessant ist es hier, daß sich die Walzwerke mit den Großhändlern dahin geeinigt haben, nur an diese zu liefern und nie an Schlosser, Schreiner, Bauunternehmer ꝛc., selbst wenn ein solcher für verschiedene Tausend auf einmal kaufen wollte. Daß dadurch ein unverhältnismäßig hoher Preis bedungen wurde, konnte uns nicht zugegeben werden, d. h. das Publikum muß eben seine Fenstergitter zu den Einkaufspreisen der Meister plus Zuschlag der letzteren kaufen und allerdings in diesem Sinne gewissermaßen Monopolpreise bezahlen.

Was soeben von den Fensterbeschlägen gesagt wurde, gilt mit einer einzigen Ausnahme auch für die Thürbeschläge, d. h. alle Eisenteile, die sich an einer Thüre befinden, werden heute in 99 unter 100 Fällen fabrikmäßig hergestellt. Thürschlösser, Thürdrücker, Nachtriegel, Thürgriff, Thürbänder der verschiedensten Art, früher ein Haupterwerbszweig der Schlosser, sind durch die Maschinenarbeit endgültig der Anfertigung durch Handarbeit entzogen. Die ganze Thätigkeit des Schlossers bei der Herstellung einer Thüre besteht demnach einzig in dem Anschlagen der Eisenteile, und sogar auch dieses wird ihm in letzter Zeit durch die Schreiner streitig gemacht. Die besseren Thürdrücker aus Messing, Nickel, Bronze und Horn kommen meistenteils aus Leipziger Fabriken und stellen sich im Einzelverkauf je nach Ausführung auf etwa 3 bis 25 Mark per Paar. Gußeiserne Thürdrücker werden dagegen in Nürnberg selbst gegossen. Ebenso werden die übrigen eisernen Bestandteile einer Thüre, wie Thürbänder (Fischbänder), Kantenriegel, Kämpferbeschläge, Nachtriegel, stets fertig aus der Eisenhandlung bezogen, da sie dort selbst weit unter dem Preise der Herstellungskosten im Kleinbetriebe gleichmäßig gearbeitet zu kaufen sind. Die Thürbeschläge kommen hauptsächlich aus dem Nassauischen und aus Breslau (Breslauer Eicheln) zu uns.

Von dem ganzen Thürbeschlag ist somit eigentlich kein Stück dem Kleinbetriebe mehr zur Selbstanfertigung geblieben, sodaß die ganze Thätigkeit des Schlossers sich hier einzig auf das Anschlagen beschränkt. Allein in manchen Fällen hat doch auch der Fabrikbetrieb noch zurücktreten müssen. So in der Herstellung der Winkelbänder. Einzig die Winkelbänder müssen durch Handarbeit hergestellt werden, da dieselben genau nach dem Maße der Thüre zu fertigen sind. Jedoch werden diese Winkelbänder fast nicht mehr verlangt, es sei denn für Thüren in Feuerwänden und feuer-

und diebessicheren Gewölben. Des fernern erfolgt noch ausschließlich vom Kleinbetriebe die Herstellung eiserner Thüren, da dieselben je nach der Thüröffnung nötig sind, und vor allem die Herstellung schmiedeeiserner Drücker und ganzer schmiedeeiserner Thürbeschläge. Letztere werden besonders für Haus-, Hof- und Zimmerthüren in altdeutschen Bauten gefertigt und hierfür sehr gute Preise bezahlt. So hatten wir Gelegenheit, altdeutsche schmiedeeiserne Drücker zu sehen, die 42 Mark, Beschläge an natureichenen Thüren, die dem Hausbesitzer die Kleinigkeit von 500 Mark per Thüre gekostet hatten. Wenn auch derartige Kabinettstücke deutscher Kunst und deutschen Fleißes selten verlangt werden, so wurde uns doch von den verschiedensten Kunstschlossern versichert, daß gerade in schmiedeeisernen Thürbeschlägen in den letzten Jahren ein tüchtiger Meister ein schönes Stück Geld verdienen konnte. Wir werden später Gelegenheit haben, auf die Kunstschlosserei als solche noch speciell zurückzukommen und wollen deshalb hier nicht näher darauf eingehen.

Vollkommen dem Kleinbetriebe entzogen ist ferner die Herstellung von Ketten jeder Art. Ein Konkurrieren mit der Fabrik wäre hier ein Unding. Ganz abgesehen davon, daß eine im Handbetriebe angefertigte Kette nie das schöne und gleichmäßige Äußere erhalten wird, käme auch die Herstellung etwa auf das acht- bis zehnfache teuerer. Nürnberg selbst besitzt keine eigentliche Kettenfabrik. Eine Drahtstiftfabrik fertigt nebenbei und besonders auf Bestellung die großen, besonders zum Aufziehen schwerer Lasten nötigen Ketten an. Die Eisenhandlungen beziehen ihre Ketten meist aus Westfalen und Württemberg.

Ebenso steht es auch mit den Spalierlanzen. Dieselben werden entweder gepreßt oder gegossen (Hartguß) bezogen. Erstere werden bevorzugt, da bei ihnen ein Anschmieden möglich ist, wodurch eine feste Verbindung mit den gleichfalls fertig bezogenen gepreßten Spitzen ermöglicht wird. Bei den gegossenen Stäben dagegen muß die Spitze eingesteckt und mit einem Nagel vernietet werden, ein Verfahren, das wenig dauerhaft ist, was sich durch das baldige Lockerwerden der Spitze zeigt.

Die Herstellung von Rollläden setzt selbstredend, wie die von eisernen Geldschränken und Kochherden einen großen, mit den verschiedensten Maschinen versehenen Betrieb voraus. Die Fabrikation dieser drei Gegenstände finden wir in Nürnberg vertreten, und zwar im Specialbetrieb und als einzigen Gegenstand der Fabrikation eines Einzelbetriebes. Besonders in der Herstellung von Geldschränken und Kochherden hat Nürnberg durch solide, dauerhafte und preiswerte Produkte einen Weltruf erworben.

Es würde schließlich erübrigen, noch auf einen Artikel des Schlosser-

handwerks zu kommen, der auch in Nürnberg so ziemlich noch in jeder Werkstatt angefertigt wird, wenngleich auch hier bereits die Konkurrenz einzelner Fabriken sich bedeutend fühlbar macht. Es sind dies die Ofen- und Kochröhren. Gerade dieser Artikel verdient eine etwas genauere Betrachtung, da er zu den verschiedensten Klagen unter den Nürnberger Meistern Anlaß gegeben hat, außerdem aber so recht den Beweis liefert, wie weit Unreellität auch im Handwerk bereits gediehen ist.

Die Ofen- und Kochröhren werden gewöhnlich aus Eisenblech Nr. 17 gefertigt, oder es werden zu besonders guten Fabrikaten Walzblechplatten verwendet. Bei einer Herstellung aus solchem Material, und dieses wird von jedem soliden Schlosser verwendet, halten die Röhren acht bis zehn Jahre, ohne daß der Boden durchgebrannt ist oder daß die Seiten- und Rückwand einer Reparatur bedarf. Da nun die Röhren nach dem Gewicht bezahlt werden, sind spekulative Köpfe auf den Gedanken gekommen, den hinteren Boden und die Seitenwände aus doppeltem dünnem Blech herzustellen und diesen Doppelboden mit alten, wertlosen Eisenstücken, Blechabfällen oder, wie wir selbst Gelegenheit hatten zu beobachten, sogar mit Sand auszufüllen. Durch die Verwendung dieses dünnen, bei weitem billigeren Bleches und durch das Ausfüllen mit wertlosem Material, wird nun einerseits an Materialkosten gespart, andererseits werden die wertlosen Ausfüllstücke als gutes Material bezahlt. Hierdurch ist es dem Verfertiger solcher Schwindelprodukte, trotz erheblicher Preisreduktion gegenüber soliden Produkten anderer Meister, immer noch möglich, mit gutem Verdienste eine solche Röhre herzustellen. Das große Publikum, welches dieses Verfahren nicht kennt, und leider auch viele Hafner, wie uns gesagt wurde, kaufen nun mit Vorliebe diese Röhren wegen ihrer Billigkeit. Kommt dann ein strenger Winter, so ist die Röhre nach einjährigem Gebrauche durchgebrannt, ganz sicher aber nach zwei- bis dreijähriger keineswegs starker Benutzung. Schickt nun der glückliche Besitzer eines solchen „Kunstproduktes“ seine Röhre zum Reparieren in irgend eine Schlosserwerkstätte, so ist er höchst erstaunt, wenn ihm der Meister erklärt, daß die Reparatur fast so viel kostet wie eine neue Röhre, da das schlechte Material kaum die Reparatur aushält und daher fast ganz durch neues ersetzt werden muß. In weitaus den meisten Fällen erklärt dann der enttäuschte Besitzer, unter solchen Umständen kaufe er sich lieber eine ganz neue Röhre und geht natürlich — wieder auf die alte billige, aber um so schlechtere Quelle zu. Läßt der Besitzer die Röhre aber, was gewöhnlich der Fall ist, gleich durch den Hafner, der sie herausnimmt, in eine Schlosserwerkstätte zur Reparatur bringen, so wiederholt sich ganz der gleiche Vorgang, falls es ein junger Hafner ist, der die

Schwindelröhren noch nicht kennt. Ist es dagegen ein mit diesem Produkte bereits vertrauter Hafner, so wird er beim Herausnehmen sofort dem Eigentümer erklären, daß die Röhre so schadhaft sei, daß die Reparatur fast so viel wie eine neue kostet, und das Endergebnis wird die Anschaffung einer neuen Röhre sein. Der Hafner soll nun natürlich die Röhre auch möglichst billig und preiswert (!) besorgen, und so wird auch er auf die bekannte billige Quelle lossteuern, ganz abgesehen davon, daß er, wie uns mitgeteilt wurde, für jede Röhre seine Provision von derartigen Geschäften erhält. Durch dieses schwindelhafte Verfahren gewissenloser Röhrenfabrikanten leidet nun in Nürnberg das solide Schlossergewerbe ganz bedeutend, da nur in den seltensten Fällen das Publikum durch Schaden klug wird.

Fassen wir nunmehr das Ergebnis bezüglich des Produktionsgebiets der Schlosser in Kürze zusammen, so haben wir gefunden, daß heute fast ausschließlich folgende Schlosserarbeiten in specialisierten Großbetrieben hergestellt werden: Schlösser, Fensterbeschläge, Thürbeschläge, Kinderschlitten, Gitterstäbe, Eisenschränke, Ketten, Kochherde und Rollläden, während dem handwerksmäßigen Betriebe alle übrigen Schlosserarbeiten verblieben sind.

Nürnberg insbesondere nun hat sich, wie bereits des öftern erwähnt, die Herstellung einer Art von Arbeiten erobert, welche jährlich viele Tausende von Mark von auswärts nach Nürnberg fließen lassen. Es ist dies die Herstellung aller nur erdenklichen Schmiedearbeiten altdeutscher Art.

Erwähnt seien hier zunächst die prächtigen Thür-, Fenster-, Garten- und Grabgitter, die herrlichen Stiegen- und Balkongeländer. Sodann werden Glockenzüge und sonstige schmiedeeiserne Verzierungen an Fenstern und Thüren, in Vorplätzen, an Hänge- und Wandlampen alljährlich nach Tausenden in Nürnberg gemacht. Ein besonders lohnender Artikel ist ferner die Herstellung altdeutscher Leuchter, Schirm- und Rockständer, Ampelträger und noch einer Reihe von Gegenständen des Luxus oder auch des täglichen Gebrauches, die in schmiedeeiserner Ausführung heute in fast allen Familien zu finden sind.

Verschiedene Meister haben uns versichert, daß mit der Herstellung solcher Artikel in absehbarer Zeit ein Vermögen zu erwerben ist, besonders wenn der Meister etwas tüchtiges gelernt hat und entweder selbst neue Entwürfe machen oder einen bisher noch nicht in schmiedeeiserner Arbeit auf dem Markte befindlichen Gegenstand in solcher Arbeit herstellen kann. Dieser Aufschwung gerade des Kunsthandwerkes in Nürnberg ist noch nicht so alten Datums und wird vor allem auf die rührige Thätigkeit des Gewerbemuseums und seiner Beamten zurückgeführt, die mit großer Bereit-

willigkeit tüchtige Kräfte durch kostenloses Entwerfen von Zeichnungen unterstützen oder ihnen alte Stücke aus der eigenen Sammlung als Muster zur Verfügung stellen, ja sogar von auswärts kommen lassen. Befruchtend auf diese künstlerische Richtung im Schlosserhandwerk wirkte sodann natürlich auch das Germanische Museum mit seinen reichen Kunstschätzen, zu deren Studium interessierten Meistern jederzeit gerne unentgeltlicher Zutritt gewährt wird. Außerdem aber ist Nürnberg selbst in seinen alten Bauten überreich an herrlichen Mustern, die den tüchtigen Meister unwillkürlich zur Nachahmung aneifern. Wir kennen eine Reihe alter Patricierhäuser, deren Inneres, deren Höfe und Gärten wahre Kabinettstücke alter Schmiedekunst bergen. Nicht zu unterschätzen, besonders für die heranwachsende Generation, ist schließlich aber auch der Einfluß der Stiftungen für Lehrlinge und tüchtige Handwerker: die Hoffnung, durch tüchtige und hervorragende Leistung in seinem Gewerbe sich das große Fabersche Stipendium von 4500 Mark zu erringen und vor allem die nun seit einer Reihe von Jahren durch das bayerische Gewerbemuseum geleitete Ausstellung von Lehrlingsarbeiten. Doch davon des näheren später.

b. Die Gefängnisarbeit.

Eine weit verbreitete Klage wie fast des ganzen Handwerkerstandes, so speciell der Schlossermeister richtet sich gegen den Mitbewerb des Zuchthauses. Insbesondere wurde von verschiedenen Seiten behauptet, daß das Zellengefängnis Nürnberg neue Kochröhren liefere und alte ausbessere zu einem Preis, daß der Handwerker absolut nicht damit konkurrieren könne.

Um der Berechtigung dieser Klagen auf den Grund zu kommen, suchten wir zunächst direkt bei der Zuchthausverwaltung selbst Aufschluß zu erhalten. Leider konnte und durfte uns dort keinerlei Auskunft gegeben werden, da eine Ministerialverfügung strengstens jede Auskunft über die Arbeitsverhältnisse in den Zuchthäusern, über die Menge der dort alljährlich gefertigten Produkte und über den dafür geforderten Preis verbietet.

Durch Umfrage bei Schlossermeistern, Hafnern und Bauunternehmern haben wir nun in Erfahrung gebracht, daß im Zellengefängnis ständige Abnehmer für neue Röhren wie für Reparaturen per Kilo 31 Pfennige, seltener Kommende 32 Pfennige per Kilo Gußplatte zahlen, für Walzplatten dagegen 40 Pfennige per Kilo. Weiter erfuhren wir, daß die Meister auf das Kilo Zuchthausarbeit durchschnittlich 3 Pfennige aufschlagen, sodaß der Preis auf 34 bezw. 43 Pfennige zu stehen käme. Das beigegebene Preis-

verzeichnis der Schlosserinnung Nürnberg, an das sich, nebenbei bemerkt, von Anfang an kaum ein Innungsmeister gehalten hat und sich heute sicher keiner mehr hält, setzt als Preis für Kochröhrenreparaturen mit Gußplatten per Kilo 60 Pfennige fest. Diese Preise sind nun entschieden zu hoch gegriffen und werden auch in Wirklichkeit weder je gefordert, noch viel weniger aber gezahlt.

Ein Schlossermeister, der allbekannt als der teuerste in Nürnberg gilt, verlangt für Kochröhrenreparaturen mit Gußplatte 44 Pfennige per Kilo, mit Walzplatten 52 Pfennige. Um schließlich eine möglichst unparteiische Preisstellung, die gleichzeitig auch dem derzeitigen Durchschnittspreise sich am meisten nähert, zu erhalten, veröffentlichten wir im Nürnberger Kurier eine Annonce des Inhalts: Kochröhren, wer repariert solche und zu welchem Preise? worauf eine Offerte des Inhalts einlief, daß Kochröhren bei festester und saubersters Ausführung das Kilo zu 36 Pfennige (Gußplatten) und 40 Pfennige (Walzplatten) repariert werden. Die Preisdifferenz zwischen Zuchthausarbeit und freier Arbeit bei solider Ausführung ist also eine ganz geringfügige, ganz abgesehen von später noch zu erwähnenden Umständen, die eine Differenz überhaupt nicht mehr gegeben sein lassen.

Der Preis der Kochröhren hat überhaupt innerhalb kurzer Zeit die größten Schwankungen durchgemacht. Im Jahre 1864 wurde noch für das Pfund 24 Kreuzer bezahlt, von da ab fiel es so rasch, daß im Jahre 1869 das Pfund nurmehr 8 Kreuzer kostete. Auf dieser Höhe blieb der Preis mit geringen Schwankungen bis heute stehen. Es würde demnach die Differenz zwischen dem Preis des Zellengefängnisses und dem normalen Preise der freien Arbeit bei ihrem geringen Umfange an und für sich wenig sagen, allein wie wir gefunden haben, wird selbst das Zellengefängnis durch freie Meister noch unterboten.

Der geringste Preis, den wir in Erfahrung brachten, war 28 Pfennige pro Kilo gegossener Platte. Wenn ein Meister bei freier Arbeit mit diesen Preisen auskommen kann, so müssen entschieden die Preise für Kochröhrenreparaturen von den andern Meistern zu hoch gegriffen sein. Besagter Meister, der allerdings als „Preisdrücker“ verschrieen ist, hat keineswegs einen großen Betrieb, aber er hat vollauf zu thun. Wie einträglich übrigens gerade die Röhrenreparaturen sind, geht erstens aus den Beschwerden der Meister über die Konkurrenz des Zellengefängnisses hervor; denn nur bei Artikeln, wo noch viel zu verdienen ist, fürchtet man bekanntlich Konkurrenz, sodann aber daraus, daß ein tüchtiger Geselle innerhalb 3 Stunden 2 Mark verdienen kann.

Die Differenz zwischen den Preisen des Zellengefängnisses und denen

der Handwerksmeister ist aber, wie bereits erwähnt, nur eine scheinbare. Wer in dem Zellengefängnis arbeiten läßt, muß die reparaturbedürftigen Röhren selbst bringen; er muß sie wieder abholen lassen und er muß beim Abholen sofort bezahlen. Bedenken wir nun, daß der Handwerksmeister die Röhren womöglich selbst herausnehmen lassen muß, jedenfalls aber das Abholen und das Zurückbringen besorgen und schließlich in weitaus den meisten Fällen auf das Geld bis Neujahr oder noch länger warten muß, so wird man zugeben, daß die Preise des Zellengefängnisses keineswegs auf den freien Gewerbebetrieb drücken. Wenn trotzdem vielfach das Zellengefängnis bei Bestellung besonders neuer Röhren — denn Reparaturen werden, wie wir in Erfahrung gebracht, nur sehr wenig gemacht — bevorzugt wird, so liegt der Grund nach unserer Ansicht wo ganz anders.

Es ist leider eine bekannte Thatsache, die aber von den Handwerksmeistern nur zu wenig berücksichtigt wird, daß sie ihre Kunden von einem Tag auf den andern vertrösten und dadurch wohl mehr Arbeit annehmen können, aber sicher sich auch viele und besonders sofort zahlende Kunden verscheuchen. Gerade dieses „Versprechen und Nichthalten“, dieses „Vertrösten“ ist mit ein Hauptgrund, warum heute der Privatmann in vielen Fällen lieber eine minder gute Massenware in der Handlung oder in der Fabrik sich kauft. Viele Bauunternehmer und Schlossermeister erklärten uns, daß sie einzig deswegen im Zuchthaus ihre Röhren machen ließen, weil sie sich absolut darauf verlassen können, zur festgesetzten Zeit die Röhren auch fertig beim Portier abholen zu können.

Übrigens kann die Konkurrenz in diesem Artikel durch das Zellengefängnis keine nennenswerte sein, da die Zahl der durchschnittlich im Jahre im Zellengefängnis thätigen Schlosser noch nie zwanzig überschritten haben soll. Aus dem bekannten Werke des früheren Zellengefängnisdirektors Streng, „Das Zellengefängnis Nürnberg. Mitteilungen aus der Praxis und Studien über Gefängniswesen und Strafvollzug“, Stuttgart, F. Enke 1879, läßt sich übrigens auf Grund eines dort gegebenen, nach Gewerben ausgeschiedenen Grundrisses der einzelnen Zellen ganz genau berechnen, daß im Höchstfalle gleichzeitig 24 Schlosser thätig sein können, da das Zellengefängnis nur 24 Schlosserzellen enthält, ein Zusammenarbeiten mehrerer in einer Zelle aber nicht gestattet ist. Allerdings ergiebt die Tabelle auf S. 165 des genannten Buches eine ganz beträchtliche Steigerung der Einnahmen gerade in der Schlosserei; dieselben betrugen nämlich:

Jahrgang	Einnahmen in Mark
1868	4 572
1869	9 070

Jahrgang	Einnahmen in Mark	
1870	2 250	Einfluß des Krieges
1871	4 777	
1872	11 516	
1873	15 420	
1874	16 220	
1875	16 410	
1876	16 842	
1877	21 400	
1878	20 432	

Hierbei darf aber nicht außer acht gelassen werden, daß eine ähnliche Steigerung in fast allen anderen Beschäftigungszweigen zu bemerken ist. Dies erklärt sich dadurch, daß auch die Zahl der Insassen seit 1868 gestiegen ist und daß vor allem die Militär- und Civilbehörden in neuerer Zeit angewiesen sind, größere Lieferungen, wenn möglich, im Zellengefängnis anfertigen zu lassen. Dagegen kann mit Berechtigung kaum etwas eingewendet werden; denn einesteils hat der Staat die Verpflichtung, für Beschäftigung der Internierten zu sorgen, um die keineswegs niedrigen Unterhaltskosten nicht ausschließlich von den Steuerzahlern decken lassen zu müssen; andererseits ist es vom Standpunkt eines rationellen Staatsbetriebs nur zu billigen, wenn er bei gleicher Güte die billigste Bezugsquelle für seine Arbeiten benutzt, endlich aber entsteht durch diese Art von Beschäftigung der Gefangenen keine Konkurrenz für die Produkte des freien Marktes, da der Staat die Arbeiten nur für sich benutzt und nicht etwa weiter verkauft. Die einzige Möglichkeit, den Staat zu zwingen, seine Arbeiten auf dem freien Markt zu bestellen, würde die sein, daß man nicht mehr soviel Leute einsperrt, wie kürzlich im Reichstag vorgeschlagen wurde, oder, wie wohl richtiger hätte gesagt werden sollen, daß das Menschengeschlecht nicht mehr soviel sich gegen die Gesetze vergeht.

Müssen wir daher füglich die für Militär- und Civilbehörden, sowie die für den Anstaltsbedarf selbst und für deren Beamte gelieferten Arbeiten ausscheiden, so bleiben nur die für Private gelieferten Produkte als Konkurrenz zu betrachten übrig. Hier liefert uns aber die Tabelle in besagtem Buche ein für die heutigen Verhältnisse unzutreffendes Bild. Die Einnahmen aus der Schlosserei, ausgeschieden nach Anstalts-, Privat- und Staatsbedarf, belaufen sich darnach wie folgt (in Mark):

Jahr	Anstalt	Private	Staat
1868	4 536	36	—
1869	8 800	270	—

Jahr	Anstalt	Private	Staat
1870	1 670	580	—
1871	605	4 165	—
1872	972	10 544	—
1873	760	11 760	2900
1874	740	13 675	1805
1875	1047	13 443	1920
1876	906	14 151	1785
1877	1003	18 632	1765
1878	1695	14 935	3802

Allein dem ist heute absolut nicht mehr so. Den größten Teil der Arbeitskraft der Insassen nimmt gegenwärtig der Staat für sich in Anspruch, da bekanntlich in Nürnberg fast ausschließlich die für Staatszwecke nötigen eisernen Bettstellen gefertigt werden. In zweiter Linie kommt die Anstalt und dann erst der Anteil der Privaten, d. h. richtiger ausgedrückt, der Handwerksmeister, die im Zellengefängnis arbeiten lassen. Es ist nämlich ein schon seit vielen Jahren im Nürnberger Zellengefängnis beobachteter Grundsatz, der ganz besonders durch das kgl. Staatsministerium der Justiz zur genauen Darnachachtung eingeschärft worden ist, soweit die verfügbaren Arbeitskräfte nicht für den Staat Verwendung finden, Gewerbsmeister als ständige Kunden zu suchen und nur soweit diese die einzelnen Beschäftigungszweige nicht fortlaufend in Thätigkeit erhalten, wird für Privatpersonen auf Bestellung und auf Vorrat gearbeitet. Unter den Gewerbsmeistern, welche zu den ständigen Kunden zählen, befinden sich Industrielle mit ausgedehntem Geschäftsbetrieb und kleine Gewerbsmeister, die auf ihrem Geschäfte keinen eigenen Gehilfen halten können und deshalb zur Aushilfe sich der Arbeitskräfte des Gefängnisses bedienen. Auf Rechnung von Privatpersonen, sowie auf Vorrat und freien Verkauf wird hauptsächlich in der Schreinerei gearbeitet, welcher Beschäftigung mit wenigen Ausnahmen nur gelernte Schreiner und Zimmerleute zugeteilt werden. Neben der Anfertigung einfacher Möbel, Stühle, Tische u. s. w. wird hier viel in Bauschreinerei gearbeitet, da es in der unmittelbaren Nähe zweier im raschen Aufblühen begriffener Städte nicht an geeigneten Aufträgen fehlt. Gegenwärtig und schon seit einer Reihe von Jahren dürfte das Verhältnis der Beschäftigung für Anstalt, Private und Staat etwa wie 3 : 1 : 5 sein.

Wer Gelegenheit gehabt hat, die Einrichtung der Schlosserei im Nürnberger Zellengefängnis zu sehen, wird dies auch vollkommen begreiflich finden; denn der ganze Betrieb ist hauptsächlich auf Herstellung von

eisernen Bettstellen zugeschnitten. Von einer Konkurrenz in diesem Artikel kann man aber bei ruhiger Beurteilung der thatsächlichen Verhältnisse nicht reden; denn das Nürnberger Zellengefängnis hat zuerst die Herstellung von eisernen Bettstellen betrieben und erst dadurch angeregt, haben auch Privatbetriebe sich diesem Artikel zugewandt.

Wäre die Konkurrenz des Zellengefängnisses infolge seiner niedrigen Preise wirklich vorhanden, so würden die Angebote bei Submissionen seitens der Zuchthausverwaltung doch sicherlich stets als Mindestgebot Annahme finden. Dem ist aber keineswegs so. Es ist uns eine Reihe von Fällen bekannt, wo das Abgebot der Zuchthausverwaltung noch um einige Prozente durch Abgebote seitens größerer Fabriken übertroffen wurde. Wie diese Fabriken allerdings solche Preise stellen können, ist schwer erklärlich; denn das Zellengefängnis konnte infolge der gewaltigen Einkäufe der Rohprodukte sicherlich sehr niedrige Preise stellen, so daß man fast als sicher annehmen muß, daß die Submissionsarbeiten nicht der Vereinbarung entsprechend ausgeführt werden können, wenn ein so starkes Abgebot erfolgt. Besonders in eisernen Bettstellen sollte man das Nürnberger Zellengefängnis jeder Konkurrenz gewachsen glauben, einesteils wegen der größeren Billigkeit der Rohmaterialien bei Massenkäufen, sodann wegen seiner bereits oben erwähnten auf die Herstellung dieses Artikels ganz besonders zugeschnittenen Einrichtung, endlich auch wegen der enormen Leistungsfähigkeit bei Massenankäufen. Giebt doch der Justizminister in der Kammersitzung vom 21. April 1894 selbst an, daß in Nürnberg im Wirtschaftsjahre 1892/93 allein 9074 eiserne Bettstellen gefertigt wurden, eine Zahl, die, nebenbei bemerkt, um etwa 2000 zu hoch gegriffen ist. Gleichwohl hat das Zellengefängnis auch hier nicht immer die Lieferung erhalten können, da seine Preise von Betrieben mit freien Arbeitskräften unterboten wurde.

Schließlich liegt aber die Gefangenenarbeit nur im Interesse der Gesamtheit. Der Staat kann die Gefangenenarbeit nicht missen, da sie durch ihr Erträgnis die Unterhaltungskosten der Gefangenen vermindert. Aber auch für den Gewerbetreibenden selbst ist das Unternehmersystem nicht nachteilig. Es steht jedem frei, sich Arbeitskräfte in Strafanstalten zu sichern, falls er ein Mehrgebot macht. Zumeist aber nützen die Gewerbetreibenden dies nicht aus, und so kommt es, daß entlegenere Strafanstalten disponible Arbeitskräfte zu niedrigen Preisen nicht los werden können. Sodann ist wohl zu beachten, daß tüchtige Handwerker selten ins Zuchthaus kommen, zumeist sind es verkommene Subjekte, Pfuscher im Handwerk, die erst angelernt und ausgebildet werden müssen. Ein angelernter Gefangener ist aber gleich einem halben Freiarbeiter zu rechnen. Wie viel

an Material geht dabei zu Grunde, wie viel Zeit verstreicht nutzlos und doch muß der Gefangene auch leben! Darum kann das Zuchthaus schon aus ökonomischen Gründen nicht erheblich unter den Marktpreis heruntergehen. Außerdem liegt aber auch hier die strenge Weisung des Justizministeriums vor, die Lohnsätze der Gefängnisse möglichst denen des freien Marktes anzupassen, und wenn je der lokale Gewerbestand durch Zuchthausarbeit nachgewiesenermaßen Schaden gehabt hat, so wurde die betreffende Arbeit sofort durch hohe Ordre entweder beschränkt oder aufgehoben. Schon seit einer langen Reihe von Jahren ist es oberster Grundsatz, bei Nutzbarmachung der Arbeitskraft der Gefangenen, die Arbeit möglichst produktiv zu gestalten und einen möglichst hohen Arbeitsverdienst zu erzielen unter steter Rücksichtnahme auf die freien Arbeiter.

Aus all diesem geht zur Genüge hervor, daß die Klagen gegen die schädliche Konkurrenz des Zellengefängnisses der Berechtigung entbehren und daß es, wie in so vielen Fällen, eben auch hier sehr erwünscht ist, eigenes Verschulden auf andere zu schieben.

c. Betriebsformen und Betriebsgrößen. Absatzweise.

Wie aus vorstehendem ersichtlich, giebt es im Schlosserhandwerk in Nürnberg nur zwei Betriebsformen: Handwerk mit eigenen Betriebsmitteln und Fabriken. Materiallieferung etwa seitens der Besteller (Bauunternehmer, Eisenhändler, Eisenwerke), Hausindustrie für einzelne leicht herzustellende und wenig Geräusch bei ihrer Herstellung verursachende Gegenstände finden sich in Nürnberg nicht. Nicht einmal bei der früher erwähnten Schloßfabrik, welche mit einer Eisenhandlung einen Vertrag auf tägliche Lieferung von so und so viel Schlössern abgeschlossen hat, findet sich die Betriebsform des Lohnwerks, obwohl sie bei einem so festen Kontraktverhältnis noch am leichtesten durchzuführen wäre.

Entsprechend der Größe des Betriebs ist auch der Absatzkreis. Der Kleinbetrieb arbeitet ausschließlich für den lokalen Markt, vorwiegend auch noch der Mittelbetrieb, obwohl hier bereits die Herstellung der mehrfach erwähnten altdeutschen Schmiedearbeiten in der „toten Zeit" einsetzt. Der Verkauf dieser Artikel findet dann entweder direkt an Konsumenten statt, da gerade Werkstätten, die auch die altdeutschen Arbeiten anfertigen, meist mit einem Verkaufslokale verbunden sind, oder es wird die Gesamtsumme der Arbeiten an Handlungen in Nürnberg oder auf Bestellung auswärtiger Eisenhandlungen, meistens Münchener Firmen, geliefert.

Größere und leistungsfähigere Meister sind vor allem unter den sogenannten Bauschlossern zu finden, die die Schlosserarbeiten für Bauten

nicht bloß für Nürnberg übernehmen, sondern sich auch an Submissionen in ganz Bayern beteiligen. Allerdings besteht gegenwärtig gerade gegen das Submissionswesen und die damit verwandte Art der Vergebung privater Bauarbeiten eine große Abneigung in allen Handwerkerständen und speciell auch bei den Schlossern.

Nicht mit Unrecht verlangt denn auch eine sehr große Anzahl von Meistern, mit denen wir über diese Fragen Rücksprache genommenen, dringend eine gesetzliche Regelung in dem Sinne, daß den Handwerkern für ihre Arbeit und Material die erste Hypothek eingeräumt würde.

Fast durchweg wird über den großen „Bauschwindel“ geklagt, der gerade den Handwerkern ihre sauer verdienten Groschen koste, da der Baugeldkreditgeber stets so viel hypothekarisch eintragen lasse, daß bei einer Subhastation die Gewerbetreibenden fast durchgängig das Nachsehen haben.

Vielfach wird auch über das Vorgehen bei sogenanten „geheimen Submissionen“ geklagt, weil bei diesen meist nur die großen Meister eingeladen werden, während man zu einem nicht kapitalkräftigen schon gar kein Vertrauen habe, gleich als ob reich und tüchtig, arm und untüchtig sich deckende Begriffe wären, eine Klage, die leider auch über Vergebungen bei staatlichen und städtischen Bauten laut wurde. Gerade diese geheimen Submissionen bieten aber zu einem guten Verdienst die beste Gelegenheit. Bei öffentlichen Submissionen dagegen ist es überhaupt für einen soliden Geschäftsmann meist kaum möglich, die Arbeit um einen annehmbaren Preis zu bekommen, da die Abgebote derart stark sind, daß bei richtiger Durchführung der Arbeit von einem Verdienst keine Rede sein kann. Bei diesen Submissionen machen sich besonders die früher erwähnten schwindelhaften Eintagsmeister breit, da sie um jeden Preis die Arbeit zu erhalten suchen, um dadurch neuen und längeren Kredit bei den Eisenhandlungen zu erhalten. Der Schrecken aller Schlossermeister bei einer Submission sind aber zwei auswärtige Firmen, eine oberfränkische und eine sächsische. Wenn diese sich an einer Submission beteiligen, dann ist dieselbe für die Nürnberger Meister so gut wie verloren, da diese Firmen infolge längerer Arbeitszeit und billigerer Löhne sehr starke Abgebote machen können.

Merkwürdig ist auch eine in jüngerer Zeit öfters vorkommende Benachteiligung des Schlossergewerbes bei Submissionen dadurch, daß die gesamten Schlosserarbeiten gleichzeitig mit den Schreinerarbeiten vergeben werden. So lange dies bei Privatbauten geschieht, ist es zu bedauern; wenn es aber auch bei städtischen und Staatsbauten vorkommt, so ist nötig, daß von der jeweils obersten Behörde dieses Verfahren eingestellt wird. Bei einem gegenwärtig in Nürnberg im Bau begriffenen Staats=

gebäude wurden z. B. die Schlosserarbeiten in der Höhe von einigen 6000 Mk. an Schreiner vergeben, die natürlich wieder einzelne Schlosser zur Ausführung der Arbeit anwarben, resp. an diese die Arbeiten in Submission weiter vergaben. Hierdurch entgeht den Schlossern zunächst der Gewinn, den die Schreiner aus ihrer weiteren Vergebung der Submission ziehen, sodann wird aber auch die Arbeit, weil notgedrungen sehr billig gearbeitet werden muß, keineswegs entsprechend hergestellt. Endlich aber liegt in dieser merkwürdigen Art, Schlosserarbeiten an Handwerker zu übertragen, welche dies Handwerk gar nicht betreiben, auch eine nicht zu unterschätzende Kränkung, Zurücksetzung und Mißachtung der Schlosser. Wir sind überzeugt, daß man an zuständiger Stelle von diesem Vorgehen keine Kenntnis hat und würden uns freuen, wenn unseren Gewerbetreibenden keine Veranlassung mehr zu derartigen wohlbegründeten Klagen gegeben würde.

Zur Gattung der Großbetriebe gehören schließlich vor allem auch die Werkstätten, welche sich mit Herstellung von Schlössern, Kochherden und insbesondere von Geldschränken befassen.

Die Schloßfabrik haben wir bereits erwähnt. Kochherdefabriken giebt es in Nürnberg verschiedene, darunter Firmen, die weit über die Grenzen unseres Vaterlandes berühmt sind. Der Betrieb derselben beruht natürlich auf dem Princip einer scharf durchgeführten Arbeitsteilung, um möglichst gleichmäßige Fabrikate herzustellen. Das Absatzgebiet dieser Fabriken ist außer Nürnberg und der nächsten Umgebung, ganz Bayern, Deutschland, ja sogar das Ausland. Selbstredend ist hier auch kaufmännische und technische Leitung vollständig getrennt, wie denn auch Verkaufslokale und ständige Vertreter in einzelnen Verkehrscentren gehalten werden.

Am bedeutendsten sind endlich die Fabriken von feuer- und diebessicheren Geldschränken. Nürnberg hat hier durch die Solidität seiner Arbeiten, durch die geschmackvolle Ausführung und durch die keineswegs hohen Preise auf dem Weltmarkt eine führende Stellung sich erobert. Schon in Nürnberg selbst ist der Absatz ein sehr bedeutender; denn solche Geldschränke findet man in Nürnberg nicht bloß in den Geschäftsräumen der Groß- und Kleinkaufleute, der zahlreichen Bankiers und Industriellen, in den Amtszimmern der Beamten und auf den Gerichtsstuben; sie sind auch als Zierde des Salons infolge ihrer geschmackvollen Ausführung und inhaltsreichen Bedeutung nicht verachtet.

Noch weit größer ist der Verkauf in ganz Deutschland und im Ausland. In dieser Branche muß selbstredend mit den besten Maschinen, den tüchtigsten und zuverlässigsten Arbeitskräften gearbeitet werden. Hier finden

wir auch künstlerisch geschultes Personal und kaufmännisch bestausgebildete Kräfte. Große Verkaufslokale, Filialen und Vertreter in allen größeren Städten des Reichs, Zweigniederlassungen im Ausland sind nur eine selbstverständliche Folge des großen Betriebes. Sind bei den anderen Betrieben technische und kaufmännische Leitung, ja Herstellungsraum fast immer unter einem Dach, so finden wir hier beides scharf getrennt, da infolge des zahlreichen Personals und der großen Fabrikräume eine Vereinigung kaum angängig ist.

Gleichfalls dem specialisierten Großbetrieb gehören die Betriebe an, die sich ausschließlich mit der Herstellung altdeutscher Hausgeräte aus Schmiedeeisen befassen. Vom einfachen Handleuchter bis zum kunstvoll ausgearbeiteten Lüster, von kleinen Ziergegenständen bis zu allen nur erdenklichen Bedarfsartikeln des täglichen Lebens wird hier alles gefertigt. Aber auch hierin macht sich in der letzten Zeit bereits wieder eine Scheidung geltend, indem die eine Werkstatt sich hauptsächlich auf die Herstellung von Leuchtern, Lüstern und Wandlampen beschränkt, während die andere wieder nur Tische, Blumengestelle und kunstvolle Glockenzüge verfertigt. Ein Betrieb erzeugt sogar nur schmiedeeiserne Blumen- und Blätterranken, die dann zur Verzierung aller erdenklichen Gegenstände benutzt werden.

In all diesen Artikeln ist gegenwärtig die Nachfrage eine große. England und Amerika beziehen von Nürnberg besonders schmiedeeiserne Hausgeräte. Blumen und Blätterwerk, sowie kunstvolle Treppen- und Hausthürgitter werden außer in Nürnberg selbst auch vielfach von auswärts bestellt. Auch die Herstellung schmiedeeiserner Firmen und Aushängschilder, Haus- und Treppenlaternen beschäftigt viele Hände. Tüchtigen Meistern ist hier ein lohnendes Arbeitsfeld eröffnet, das noch lange nicht vollkommen angebaut ist und noch manchen Mann ernähren könnte.

Auch hier finden wir mit dem Betriebe stets Einzelverkauf in einem Laden, meist im gleichen Hause verbunden. Während um die Mitte unseres Jahrhunderts und bis in die 80er Jahre herein die Gußeisenindustrie die schmiedeisernen Arbeiten fast ganz vom Markte verdrängt hatte, gewinnen jetzt letztere wieder mehr und mehr auf Kosten der ersteren Boden.

Vielleicht ließe sich auch hier dem Kleinmeister ein einträgliches Arbeitsfeld eröffnen, wenn sich mehrere bei gleicher Geschicklichkeit zum gemeinsamen Verkaufe ihrer Arbeiten in einem gemeinsam gemieteten Laden vereinigen würden.

Gerade in diesem korporativen Zusammenstehen ist das Schlosser-

handwerk noch weit zurück. Die Schreiner besitzen verschiedene Genossenschaften, die ein gemeinsames Verkaufslokal gemietet oder gekauft haben; selbst schüchterne Anfänge von Rohstoffgenossenschaften sind vorhanden; bei den Schlossern fehlt alles. Sucht man dazu aufzumuntern, so stößt man auf entschiedene Abneigung gegen jedes Projekt, bei dem sich mehrere gemeinsam beteiligen sollen, und geht man der Ursache auf den Grund, so ist es ein tiefeingewurzeltes gegenseitiges Mißtrauen. Keiner will den andern seine Arbeit sehen, keiner den andern irgend eine billige Bezugsquelle, einen besonderen Vorteil wissen lassen, und doch würden gerade durch ein Zusammenschließen auch nur der kleinen Meister für diese große Vorteile entstehen. Gewöhnlich muß man hören: „Was nützt es denn, wenn wir Kleinen uns vereinigen wollen, die Großen, die das Geld haben, thun doch nicht mit!"

Durch eine gemeinsame Verkaufsstelle würden die Arbeiten mehr bekannt werden; einer könnte vom andern lernen; jeder würde darnach trachten, etwas möglichst Vollkommenes zum Verkaufe auszustellen.

Vor allem aber würde sich das Publikum bald gewöhnen, die allgemeine Verkaufshalle bei seinen Einkäufen zu Rate zu ziehen und schließlich könnte der kleine Meister, falls er gerade Geld nötig hat, seine Gegenstände der Genossenschaft verpfänden. Wir sind überzeugt, daß, richtig geleitet, ein solches Unternehmen viel zur Hebung des Handwerks und des Absatzes beitragen würde.

Noch augenfälliger ist der Nutzen der Rohstoffgenossenschaften. Die Vorteile des Einkaufs im großen, welche den kapitalkräftigen Betrieben von den Kleinmeistern immer vorgerechnet werden, würden hier in erhöhtem Maße eintreten, günstige Preiskonjunkturen könnten ausgenützt und jedem zugänglich gemacht werden. Hier gilt es nur, das gegenseitige Mißtrauen, den gegenseitigen Geschäftsneid zu überwinden und nicht lieber selber zu leiden, damit nur auch der Nachbar keinen Vorteil habe. Finden sich nicht thatkräftige Männer, welche die Sache allein in die Hände nehmen, so würde dies eine treffliche Aufgabe für die Innung sein, die gegenwärtig durch Mangel an gegenseitigem Vertrauen und durch Gleichgültigkeit stark darnieder liegt. Es handelt sich nicht darum, wie manche Meister zu denken scheinen, daß die Innung recht hohe Preise festsetze, sondern daß die Innung die Produktionskosten und die Einkaufspreise durch zweckentsprechende Einrichtungen verringere. Geschieht dies, so werden an und für sich die Preise besser werden.

d. Anlage- und Betriebskapital.

Aus der Verschiedenheit der Betriebe erklärt sich auch die große Differenz im Anlage- und Betriebskapital. Wir haben Schlosser angetroffen, deren Betriebskapital gleich Null ist, d. h. die ihr Material so lange auf Kredit bezogen, bis sie nach Eingang der Neujahrsrechnungen bezahlen konnten; denn was im Laufe des Jahres bar bezahlt wurde, mußte zur Bestreitung der Haushaltskosten, der Wohnungs- und Werkstattmiete und sonstiger kleinerer Bedürfnisse verwendet werden. Diesen stehen natürlich die erwähnten Großbetriebe mit einem umlaufenden Kapital von vielen Zehn- bis einigen Hunderttausend Mark gegenüber. Der Durchschnittsmeister hat in Nürnberg zwischen 2 und 4000 Mk. Betriebskapital in seinem Geschäfte stecken.

Allerdings sind auch die Einrichtungskosten für eine Schlosserwerkstätte keineswegs unbedeutend. Eine Schlosserwerkstätte, die für den Meister, einen Gesellen und einen Lehrjungen ausreichen soll, verlangt immerhin 800—1200 Mk. Anlagekapital, wofür dann immer erst die unbedingt erforderlichen Werkzeuge angeschafft werden können, wie Feueresse mit Blasbalg, Amboß, Schmiedehämmer, Beiß- und Feuerzangen, Gesenkhämmer (d. h. Formenhämmer und das Gesenk, das in den Amboß eingesteckt wird), Nageleisen zu Nägel und Schrauben (falls passende Schrauben nicht vorrätig sind), Schraubstöcke, Feilen, Meißel, Durchschläge (zum Durchlochen des Blechs), Handbohrer, Schneidzeug zur Herstellung von Gewinden und Schleifstein. Um halbwegs allen Anforderungen genügen zu können, wäre allerdings auch noch eine Bohrmaschine, Blechscheren, Stanzen, Drehbank, Hobelbank nötig, Gegenstände, die wir jedoch in vielen Werkstätten vergeblich gesucht haben.

Bei dem mit dem Schlossergewerbe verbundenen Lärm ist es nicht zu verwundern, daß die Werkstätten meist in einem Hinterhause oder doch ziemlich abgelegen sind. Verschiedene Meister, die nicht im eigenen Hause sitzen, sagten, daß es oft recht schwierig sei, eine passende Werkstätte zu finden, da die wenigsten Hausherren einen Schlosser oder Schmied aufnehmen mögen. Es sind denn auch die Mietspreise für eine Werkstatt keineswegs gering, wenn man bedenkt, daß Reparaturen für den Hausherren kaum anfallen und daß als Werkstatt gerade solche Räume verwendet werden, die infolge ihrer geringen Höhe, ihrer Abgelegenheit und sonstigen Unbequemlichkeit nicht leicht verwendet werden können. Der Durchschnittspreis für eine Werkstatt mit etwa 50 Quadratmeter Flächenraum stellt sich in Nürnberg auf 250—350 Mk. Der Aufenthalt in einer solchen Werkstatt gehört dann aber wegen schlechter Beleuchtung, niedriger Decke und Raumbeschränktheit

keineswegs zu den Annehmlichkeiten des Schlosserberufes. Zum Aufstellen von Bohr- und Stanzmaschine, sowie Blechschere bleibt hier wenig Raum und muß dann oft auch die eine oder andere im Hof, auf dem Vorraum oder sonst in einer Ecke untergebracht werden. Motorenbetrieb, der übrigens nur in den ganz großen Werkstätten in Nürnberg zu finden ist, wäre hier absolut unmöglich.

Die bisher geschilderten Verhältnisse lassen erkennen, daß die Produktion je nach der Größe des Betriebes entweder ausschließlich auf Bestellung oder vorwiegend auf Vorrat erfolgt. Der kleine Meister, der sozusagen von der Hand in den Mund lebt, der über kein Betriebskapital oder doch nur über ein ungenügendes verfügt, kann absolut nicht auf Vorrat arbeiten, da er den Zinsverlust nicht tragen könnte. Ihm bleibt nichts weiter übrig, als auf Bestellung zu arbeiten. Mehren sich die Bestellungen, so sucht er ihrer zunächst ohne Einstellung einer neuen Arbeitskraft Herr zu werden, oder er nimmt sich noch einen Lehrling. Ist die Arbeit aber dauernd gestiegen, dann wird wohl auch ein neuer Geselle eingestellt, obwohl der kapitalarme Meister fast ausnahmslos jahrelang mit 1 Lehrling und 1 Gesellen die Arbeit versieht.

Ein Glück ist es für solche Meister, die nur Privatkundschaft annehmen können, der Produktion auf Lager oder Submissionen wegen mangelnden Kapitals aber ferne bleiben müssen, daß es im Schlosserhandwerk eigentlich keine „tote Zeit“ giebt. Wir trafen denn auch unter den 90 Schlossermeistern, die i. J. 1894 in Nürnberg Werkstätten besaßen, keinen einzigen, der sagen konnte, er hätte das Jahr über eine Zeit lang gar keine Arbeit gehabt. Nur zwei Meister versicherten uns, daß sie nicht dauernd zu thun hätten. Was hierzu Veranlassung war, konnten wir nicht endgültig feststellen. Auf eingezogene Erkundigungen wurde uns allerdings der eine als schlechter Arbeiter geschildert, der besser nochmals in die Lehre ginge, als selbst ein Geschäft zu betreiben; der zweite dagegen galt allgemein als fleißiger und tüchtiger Mann, so daß der Grund seiner geringen Beschäftigung höchstens in seiner erst vor kurzem erfolgten Niederlassung als Meister und in seinem dadurch bedingten Unbekanntsein mit dem Markte zu suchen sein dürfte. Wer dagegen über einiges Betriebskapital verfügt, der steht sich unter den gegenwärtigen Verhältnissen ganz gut, besonders wenn noch die nötige Geschicklichkeit und Arbeitslust vorhanden ist. Geht das Geschäft ja etwas weniger flott (von einem absoluten Stillstand kann überhaupt im Schlossergewerbe nicht die Rede sein, da die rege Bauthätigkeit immer zu thun giebt,) so wird jetzt gewöhnlich auf Vorrat für die Hochsaison der Bauzeit, Frühjahr, Sommer und Herbst gearbeitet oder es werden die mehrfach er-

wähnten altdeutschen Schmiedearbeiten, besonders schmiedeeiserne Verzierungen, die man überall verwenden kann, hergestellt. Solche Meister stehen dann mit hiesigen und auswärtigen Eisenhandlungen in Verbindung, die ihnen gegen bar ihre Lagerarbeit abkaufen. Allerdings ist hierbei, wie man versichert, der Verdienst sehr gering, da das Geschäft nicht so groß ist, um eine Herstellung in Massen betreiben zu können.

Einen Meister lernten wir auch kennen, der in ruhigerer Zeit mit seinem Personal Eisenblechbacktröge herstellt und dadurch recht guten Verdienst hat. Gerade hier hatten wir übrigens Gelegenheit, den gänzlichen Mangel an Unternehmungsgeist, der heute leider vielen Handwerkern eigen ist, zu beobachten. Besagter Meister hatte 1882 bei der Landesausstellung seine Backtröge ausgestellt und wie er uns versicherte, nach der Ausstellung, also sicher auch infolge derselben, die drei- und vierfach größere Anzahl von Bestellungen auf diesen Artikel wie vorher. Während er früher nur für Nürnberg zu liefern hatte, erhielt er infolge der Ausstellung auch viele Aufträge von auswärts, so daß die Herstellung dieses Artikels ihm viel eintrug. Merkwürdiger Weise aber hatten in den letzten 2—3 Jahren und besonders im letzten Halbjahr die Bestellungen fast ganz aufgehört, obwohl nach seiner Versicherung die Arbeit ebenso solid und ebenso preiswert ist. Es war ihm unerfindlich, woher dieses plötzliche Ausbleiben von Bestellungen komme. Als wir ihn frugen, ob er denn bei der letzten Bäckerausstellung in Nürnberg im März 1894 auch wieder ausgestellt habe, verneinte er diese Frage mit dem Bemerken, daß er die Kosten gescheut habe. Auf unseren Vorhalt, daß wohl die bei jener Ausstellung zahlreich vertretene auswärtige Konkurrenz ihm den Rang abgelaufen habe, gab er dies auch zu und erklärte, daß er es schon bereut habe, sich nicht beteiligt zu haben. Trotzdem aber war er noch keineswegs entschlossen, sich an der Landesausstellung i. J. 1896 zu beteiligen, da schließlich nur eine Masse Geld hinausgeworfen sei, wenn es nichts helfe.

Gerade mit dem Erfolg der Ausstellungen können die Handwerksmeister und besonders die Kleinmeister fast durchweg nicht rechnen, selbst wenn sie, wie im vorliegenden Falle, bereits handgreiflich die günstigen Resultate der Ausstellung an sich selbst erlebt haben. Einesteils spielt eine gewisse Trägheit und Energielosigkeit, anderenteils eine Art von Geheimnisthuerei, damit ja der Konkurrent nicht einen Vorteil abschaue, eine große Rolle; vor allem aber ist es die tiefeingewurzelte Ansicht, daß die Ausstellungen nur dem Großbetrieb nützen, der doch erwiesenermaßen viel geringere Aussicht auf Erweiterung seiner Geschäftsbeziehungen durch Ausstellungen und besonders durch eine Landesausstellung hat. Es geschieht

zwar von den Beamten des Gewerbemuseums alles mögliche, um gerade den Kleinbetrieb zur Beteiligung zu animieren, allein es fehlt der nötige Unternehmungsgeist. Ja, wenn der Erfolg schwarz auf weiß verbrieft würde, dann würde wohl die Mehrzahl sich beteiligen; so aber ist die Zurückhaltung so groß, daß oft nicht einmal eine rege Beteiligung bei Kollektivausstellungen, die neben großer Billigkeit den Vorzug des geschmackvollen und in die Augen fallenden Arrangements bieten, herbeizuführen ist.

e. Kreditverhältnisse.

Fast allgemein sind die Klagen über die schlechten Zahler. Mancher Meister erklärte uns, daß er ganz zufrieden wäre und sein Geschäft schon längst vergrößert hätte, wenn er nur seine Außenstände eintreiben könnte. Die besten Bezahler seien noch die kleinen Besteller und mittleren Leute. Bei großen Rechnungen aber müsse oft auf 1—2 Jahre hinaus geborgt werden und was das unerklärliche sei, gerade bei Leuten, die sofort zahlen könnten. In vielen Fällen scheint es leider nur Bequemlichkeit zu sein; man kann nicht begreifen, daß ein Meister mit 40—50 Mk. rechne, auf deren Eingang zu richtiger Zeit warte. Einige Meister zeigten uns in ihren Büchern Guthaben von 50 und mehr Mark, die bereits seit längerer Zeit für Namen und Firmen ausstanden, die mit solch kleinen Beträgen überhaupt nicht zu rechnen gewohnt sind. Eine Veröffentlichung solcher saumseliger Zahler, die wirklich nur aus Bequemlichkeit im Rückstand sind, würde sicherlich eine gute Wirkung haben. Mahnt der Handwerker dann einen solchen Kunden durch wiederholtes Zusenden der Rechnung, oder sendet er die Rechnungen halbjährig aus, dann heißt es entweder: mit dem steht es schlecht, da er so sehr auf sein Geld wartet, oder man beklagt sich direkt über die Unverschämtheit, daß der Handwerker schon jetzt für seine Arbeit das Geld haben wolle und nicht warten könne. Da man sich hierdurch, wie behauptet wurde, die Kundschaft vertreibe, bleibt schließlich nichts weiter übrig, als geduldig zu warten, bis es dem Schuldner gefällt, die Rechnung zu begleichen.

Derartige Klagen sind nicht nur allen Handwerkern gemeinsam, sie sind leider auch sehr berechtigt. Der Einzelne scheint meist absolut nicht einzusehen, daß der Handwerksmeister noch mehr Kunden hat und daß alle mit dem Bezahlen langsam sind. Durch dieses saumselige Zahlen aber leidet gerade das Kleingewerbe ganz bedeutend. Würden die Rechnungen rechtzeitig bezahlt oder noch besser, hieße es: „hie Ware hie Geld" so würde auch der Handwerker in vielen Fällen gegen bar einkaufen und dabei 2 %

Skonto genießen können. So aber fällt für ihn nicht nur letzterer Vorteil weg, sondern er muß auch noch 4—5 % Zinsen oder höhere Preise bezahlen, wenn er nicht in der Handlung innerhalb 3 Monaten zahlt. Er seinerseits kann natürlich keine Prozente berechnen und muß deshalb den Verlust selbst tragen.

Dieses Borgsystem ist entschieden ein großer Krebsschaden, der an unserem Handwerk nagt, und es ist höchste Zeit, dagegen vorzugehen. Dem Einzelnen ist dies unmöglich, da er sofort eine große Reihe und vor allem von guten Kunden verlieren würde, die sich unangenehm berührt fühlen würden. Das Publikum ist einmal so daran gewöhnt, den Handwerker auf sein Geld warten zu lassen, daß eine Reform nur durch ein geschlossenes Vorgehen möglich ist. Zu diesem Zwecke würde es sich bei Gewerben von der Stärke des Schlossergewerbes empfehlen, die Rechnungsbeträge etwa halbjährig durch eine Centralstelle einkassieren zu lassen, der alle Rechnungen überwiesen würden. Hierdurch würde einesteils der Einzelne das Odium des Drängens von sich ablenken, anderenteils aber würde er selbst rechtzeitig Barmittel in die Hand bekommen. Mit einer derartigen Centralstelle ließe sich dann zweckmäßig auch eine Kreditorganisation in der Weise verbinden, daß die Hälfte des Rechnungsbetrages beim Einliefern der Rechnung sofort bar erhoben werden könnte. Die Kosten einer solchen Centralstelle würden keineswegs besonders hoch sein, namentlich wenn man berücksichtigt, daß dadurch eine Reihe von schlechten Kunden bald allgemein bekannt und nur gegen bar für sie gearbeitet würde. Selbstredend müßte eine solche Organisation das ganze Handwerk umfassen, sollte sie die gewünschte Wirkung haben; denn wäre dies nicht der Fall, so würden auch hier die kapitalkräftigen Unternehmer durch Nichtbeitritt einen großen Teil des Publikums an sich ziehen, da besonders anfangs ein solch energisches Vorgehen sehr vielen nicht angenehm wäre. Absolut uneintreibbare Forderungen würde man vielleicht zweckmäßig nach vorheriger Mahnung öffentlich bekannt machen, wodurch sicher der eine oder andere plötzlich sich zum Zahlen bereit finden ließe. (Wir müssen bei dieser ganzen Ausführung immer darauf hinweisen, daß es sich hier weniger um den unvermögenden Zahler, als um den nachlässigen und saumseligen Zahler handelt). Am besten würde es sein, wenn Rohstoff-Verkaufsgenossenschaft und Einkassierungscentrale eine einzige alle Meister eines Gewerbes umfassende Korporation bilden würden. Die Betriebskosten würden dadurch bedeutend vermindert, vor allem aber könnte ein Lokal die ganze Organisation in sich aufnehmen.

Es fehlt uns hier der Raum, auf diese Frage näher einzugehen und die Organisation einer solchen Centrale genau auszuführen, wir behalten

uns aber vor, an anderer Stelle mit eingehenden und alle Möglichkeiten, besonders die des Betrugs durch gefälschte Rechnungen berücksichtigenden Vorschlägen hervorzutreten. Für heute mögen die gegebenen großen und allgemeinen Grundzüge genügen.

Eine notwendige Folge dieses „Zwangskredits", den das Publikum bei den Handwerkern genießt, ist der Kredit, den der Handwerker bei den Eisenhandlungen beanspruchen muß.

Die Eisenhandlungen liefern gegen bar und auf Kredit. Im ersteren Fall werden bei der Zahlung innerhalb eines Monats 2% Skonto gegeben, im andern Falle wird Neujahrsrechnung gesandt. Gewöhnlich suchen die Nürnberger Meister die Eisenhandlungen selbst auf und machen ihre Bestellungen; ab und zu kommen jedoch auch Reisende zu ihnen und machen ihre Offerten. Außerdem kommt es vor, daß auswärtige Eisenhandlungen an Schlosser ohne Aufforderung eine Sendung Stabeisen schicken und den Betrag meist lange Zeit, ohne auf Zahlung zu drängen, stehen lassen. Ein Meister zeigte uns eine solche unverlangte Sendung Stabeisen von einigen 60 Kilo, die ihm frei ins Haus geliefert wurde, ohne daß er eine Bestellung an das rheinische Haus hatte ergehen lassen. Kurz nach dem Eintreffen der Sendung stellte sich auch durch die Post eine Rechnung ein. Dem Eisen wies der betr. Meister in seinem Hofe einen Platz an, die Rechnung ließ er unbeantwortet und unbezahlt. Bis heute hörte er von dem rheinischen Hause nichts mehr, wurde auch innerhalb dieses zweijährigen Zeitraumes nicht weiter zur Zahlung aufgefordert. Andere haben dagegen mit solchen unbestellten Sendungen verschiedene Unannehmlichkeiten gehabt, da sie einesteils keinen Platz zum Aufbewahren hatten und andernteils nach kurzer Frist auf die verschiedenste Weise, schließlich durch Postauftrag zur Zahlung gedrängt wurden.

Über die Preise der Nürnberger Eisenhandlungen hörten wir keine Klagen; ja verschiedene Meister erklärten uns, daß sie bei direktem Bezug die gleichen Preise zahlen müßten, außerdem aber noch die Gefahren des Transportes zu tragen hätten. Hierdurch bestimmt seien sie wieder auf die einheimischen Eisenhandlungen zurückgekommen, die mit der Bezahlung keineswegs drängten. Sodann sei der Einkauf am Orte schon deswegen zu bevorzugen, weil der Meister die Ware sich selbst aussuchen und jedes Stück selbst prüfen kann. Irgend welche Beanstandungen, die sich bei dem Einkauf bezüglich der Qualität der Waren ergeben, würden jederzeit berücksichtigt.

Weitaus die Mehrzahl der Nürnberger Meister bezieht denn auch sein Rohmaterial und was sonst im Schlosserhandwerk nötig, von einheimischen Eisenhandlungen, und nur einige ganz bedeutende Betriebe kaufen ihr Roh-

material direkt. Diese letzteren sind es denn auch vorwiegend, welche gegen Kasse beziehen, um die 2 % Skonto in Abzug bringen zu können, während es bei den Durchschnittswerkstätten gewöhnlich gegen laufende Jahresrechnung geht. Gerade hier zeigt sich bei den Nürnberger Eisenhandlungsfirmen, wie man uns mitteilte, ein sehr vernünftiges Eingehen auf die bestehenden Verhältnisse, das sicher dazu beiträgt, sich eine dauernde Kundschaft zu erwerben. Wie bereits oben erwähnt, erhält der Meister den weitaus größten Teil seiner Arbeiten erst gegen Neujahrsrechnung bezahlt. Darauf nehmen nun die Eisenhandlungen gebührend Rücksicht und bestehen erst auf einer Zahlung, wenn der Handwerksmeister seine Ausstände heimbekommen hat.

Einige Meister klagten und vielleicht nicht mit Unrecht, daß die Eisenhandlungen mit dem Kreditgeben zu weit gingen, indem sie selbst solchen bereitwillig Werkzeuge und Material zur Verfügung stellten, die ihnen auch nicht die geringste Garantie böten. Dadurch würde eine Reihe von untüchtigen, leichtsinnigen Gesellen, denen eine angestrengte Arbeit in einer Meisterwerkstatt nicht behage, in den Stand gesetzt, sich selbständig zu machen. Eine Schlosserwerkstätte bekämen sie mit dem Hinweis auf die Einrichtung und die Einrichtung bezögen sie mit dem Hinweis auf die gemietete Werkstätte. Solche Meister seien vor allem der Verderb des soliden Handwerks. Zu verlieren haben sie nichts, da alles auf Kredit genommen ist; geht das Geschäft gut, so machen sie weiter; geht es nicht gut, dann arbeiten sie zu Schleuderpreisen, um möglichst viel Arbeit zu erhalten; denn nur dadurch können sie sich noch eine geraume Zeit vor dem Untergange bewahren. Die Eisenhandlung glaubt natürlich bei dem starken Verbrauch einen guten Kunden gefunden zu haben, der ohne Betriebskapital eben auch erst nach Bezahlung der Neujahrsrechnungen seine Materialbezüge bezahlen könne. In Wirklichkeit aber zieht ein solcher seine Ausstände so ziemlich alle ein, und wenn endlich die Handlung auf Zahlung dringt, stellt sich heraus, daß er trotz seiner ständigen Beschäftigung vollkommen überschuldet ist. Das Ende vom Lied ist, daß die eigene Werkstätte wieder aufgegeben und nun wieder Arbeit bei einem andern als Geselle gesucht werden muß. Ist einige Zeit vorbei, so wird der alte Schwindel von neuem angefangen; denn Handlungen, die kreditieren, finden sich doch immer wieder. Durch diese Manipulationen hat mancher Geselle sich wenigstens auf 1—2 Jahre ein angenehmes Leben als „Meister" schaffen können, ohne sich sonderlich anzustrengen; denn gerade solche Werkstätten beschäftigen mit Vorliebe Lehrlinge, die ihnen eine kostenlose Arbeitskraft bieten. Den größten Schaden hat aber der tüchtige Meister, das ganze Handwerk und die Armenverwaltung. Infolge der billigen Preise läuft natürlich bald dieser und jener Kunde in

die neue Werkstatt, da er sich sagt: wenn A. dabei bestehen kann, so muß es der B. auch können und arbeitet er nicht so billig, dann macht er eben zu hohe Preise. Um nun nicht die Kundschaft einzubüßen, sieht sich der solide Meister veranlaßt, soweit als nur irgend möglich, mit seinen Preisen herunter zu gehen. Ist der Preis aber einmal herabgesetzt, so ist ein Steigen fast unmöglich, selbst wenn nach Ablauf einiger Zeit der Schwindelkonkurrent von der Bildfläche verschwunden ist. Es wurden uns Beispiele erzählt, daß solche Leute das Kilo bearbeitetes Eisen um einige Pfennige billiger als das Roheisen gegeben hätten.

Leider zieht aber dieses schwindelhafte Vorgehen noch weitere Kreise, indem die anderen Werkstätten dadurch veranlaßt werden, an Güte des Materials und der Arbeit einzusparen, was sie an Preis weniger verlangen können, und nur zu leicht wird schließlich aus der Not eine Tugend, aus dem früheren tüchtigen und soliden Meister ein ebenso unsolider und schlechter.

Von ganz besonderem Nachteil aber sind diese Eintagsmeister des Schlossergewerbes für die Ausbildung der Lehrlinge. Um rohe Arbeitskraft billig zu erhalten, nehmen sie Lehrlinge nicht nur ohne Lehrgeld und ohne jeden Vertrag auf, ja sie bezahlen ihnen auch noch einige Pfennige mehr als andere Meister, wodurch sie nie Mangel an billiger Arbeitskraft in Gestalt ihrer Lehrjungen haben. Diese Lehrjungen werden nun in allem eher unterwiesen, als in der Erlernung des Schlosserhandwerks. Analog dem berüchtigten großstädtischen Schneidergesellen, der 7 Jahre in dem gleichen Geschäft, zuerst als Lehrling und dann als Geselle jahraus jahrein mit dem Annähen von Knöpfen beschäftigt war, werden auch diese Lehrlinge angeleitet. Geht die Sache recht gut, so kann er bei dem gleichen Meister nach 3 Jahren ausgelernt haben und wird vielleicht Geselle, ohne je am Schraubstock beschäftigt gewesen zu sein. Wirft der Meister aber früher um, dann heißt es irgend wo anders Unterkunft zu finden und die Lehre von vorn anzufangen.

Schließlich aber sind solche Schwindelniederlassungen als „Meister" auch vom Standpunkt der steigenden Armenlast zu beurteilen; denn eine eigene Werkstätte eröffnen und heiraten ist selbstverständlich. Kommt dann nach längerer oder kürzerer Frist der sicher zu erwartende Zusammenbruch, dann muß in vielen Fällen für die erste Zeit die Armenpflege für die Familie sorgen. Eine Besserung wird hier natürlich durch gesetzliche Maßnahmen nicht möglich sein; eine Reform des Handwerkerstandes von innen heraus, eine Rückkehr zu den alten Tugenden, die der goldene Boden des Handwerks geworden, Ehrlichkeit und vor allem Stolz auf sein Handwerk, werden

solche Auswüchse von selbst verschwinden lassen. Vielleicht werden auch mehrere bedeutende Verluste die Eisenhandlungen vorsichtiger im Kreditgeben machen.

f. Lehrlingswesen und Gesellenverhältnisse.

Zur Vervollständigung unseres Bildes gehört endlich auch noch die Frage des Lehrlingswesens. Dasselbe liegt wie überall so auch in Nürnberg in mancher Beziehung im argen.

Vor 15—20 Jahren hat noch die größte Zahl der Lehrlinge bei dem Meister gewohnt und dort gegessen; heute haben wir unter 90 Meistern kaum 6 gefunden, die ständig ihre Lehrlinge bei sich im Hause haben. Damit hängt nach unserer Ansicht auch die starke Klage über Trägheit und Interessenlosigkeit an der Arbeit zusammen. Nach Schluß der Arbeit und besonders an den langen Sonntagen ist der Lehrling, wenn er nicht die Eltern an Ort und Stelle hat, sich selbst überlassen. Die damit verbundenen Gefahren sind so bekannt, daß sie keiner Schilderung bedürfen. Hier heißt es helfend eingreifen. Nach der Arbeit kann und wird man dem Lehrling das Bedürfnis nach Erholung nicht absprechen, diese Erholung aber in einer für ihn nützlichen oder wenigstens doch nicht schädlichen Form zu bieten, ist deshalb das erste, was zu thun wäre. Die Nachbarstadt Fürth hat in dieser Beziehung schon seit einer Reihe von Jahren in ihrem Lehrlingsheim ein Haus, in dem Lehrlingen in ihrer Freizeit und besonders am Sonntag Unterhaltung durch gemeinsames Spiel, durch Lesen guter Bücher ꝛc. geboten wird.

An Fachschulen stehen dem Schlosserlehrling in Nürnberg zwei zur Verfügung, die Baugewerbeschule und die Fortbildungsschule; der Besuch der ersteren ist fakultativ, der der letzteren obligatorisch.

Gerade jetzt, wo die künstlerische Richtung im Schlossergewerbe eine so bedeutende Rolle spielt und kunstgewerbliche Ausbildung gewissermaßen identisch mit reichem Verdienst und gesicherter Zukunft ist, sollte man glauben, daß die Baugewerbeschule von Schlosserlehrlingen oder Schlossergesellen stark besucht würde. Allein dem ist nicht so. Gerade das Schlossergewerbe gehört mit zu den am schwächsten vertretenen. Hier sind nur zwei Möglichkeiten gegeben, entweder es liegt an den Lehrlingen, Meistern und Gesellen, oder es liegt an der Schule. Leider scheint letzteres der Fall zu sein. Verschiedene Meister versicherten uns, sie würden gerne ihre Söhne in die Baugewerbeschule schicken, wenn diese nur für die viele Zeit, Mühe, Unannehmlichkeit und Ausgaben entsprechend lernen würden.

Der Winterkurs umfaßt 5 Monate. Während dieser Zeit muß der

Schüler von 7 Uhr morgens bis 7 Uhr abends mit einer zweistündigen Mittagspause ununterbrochen in der Schule arbeiten. Merkwürdiger Weise werden aber dem Schlosser Arbeiten zum Zeichnen vorgelegt, die für den Schreiner, für den Hafner u. s. w. gehören, deren Anfertigung viel Zeit weg nimmt, die ihn ja wohl im Zeichnen üben, für ihn als Schlosser aber absolut unverwendbar sind. Wir wollen gar nicht von Linearzeichnungen sprechen, die abgesehen von der Zeitvergeudung vom augenärztlichen Standpunkte aus unbedingt verboten sein sollten. Wenn aber ein Schlosser seine Zeit mit dem Zeichnen von Gegenständen u. dergl. hinbringen muß, die ja doch heute ausschließlich fertig aus der Eisenhandlung oder von der Fabrik bezogen werden, so können wir dem Vater nicht so unrecht geben, wenn er von einem Mangel des Verständnisses für das, was dem Schlosser heute not thut, spricht. Bedenken wir, daß unter 16 Jahren kein Schüler aufgenommen wird, daß er Mathematik treiben muß wie ein Gymnasiast, d. h. ohne Rücksicht auf praktische Verwendbarkeit, daß er 5 Monate keinen Fuß in die Werkstatt setzen kann, daß er 39 Mk. Schulgeld zu zahlen und noch sonstige Ausgaben hat, so erscheint uns allerdings der spärliche Besuch der Baugewerbeschule seitens der Schlosser erklärlich. Wie jedoch die Verhältnisse gegenwärtig liegen, ist an diesen Zuständen nicht das Lehrerpersonal, sondern die Schule als solche schuld. Die Baugewerbeschule kann nicht auf Schüler Rücksicht nehmen, die ein Gewerbe gelernt haben und sofort verdienen müssen. Will sie etwas tüchtiges leisten, so muß sie den ganzen Mann für sich beanspruchen. Daraus geht sofort hervor, daß eigentlich nur für solche die Schule geeignet ist, die von ihren Eltern während dieser Zeit unterhalten werden können. Ferner kann sie nicht auf jeden einzelnen Gewerbeangehörigen Rücksicht nehmen, besonders wenn das Gewerbe nur sehr gering, oft nur durch eine Person in dem betr. Kurse vertreten ist. Notgedrungen müssen deshalb bei der Wahl der Arbeit solche vor allem den Vorzug erhalten, die eine allgemeine Ausbildung ermöglichen. Für Ausbildung in einem bestimmten Handwerk ist nicht die Baugewerbeschule, sondern die Fachgewerbeschule da.

Daß Nürnberg bis heute noch keine Schlosserfachschule hat, ist in jeder Beziehung zu bedauern. Die Vorbedingungen wären hier nach jeder Richtung gegeben; die finanzielle Seite müßte allerdings der Staat in die Hand nehmen, wie es ja auch in anderen Staaten zu geschehen pflegt. Hier wäre dann auch ein systematischer, für das Schlossergewerbe passender Lehrplan durchzuführen, der alles Überflüssige beiseite ließe und einzig darauf hinzielen würde, aus dem Besucher einen in technischer und kaufmännischer Beziehung durchgebildeten Handwerker zu machen. Falls

Staat, Stadt und Handwerk einmütig vorgehen, würde sicher das von vielen Schlossern erstrebte Ziel nicht schwer zu ereichen sein. Mit einer solchen Fachschule aber könnte, gleich den bewährten amerikanischen Abendschulen ein täglicher Abendkursus von 8—10 Uhr verbunden sein, der unentgeltlich jedem Lehrling oder Gesellen zugänglich sein müßte. Dieser Kursus müßte außer den kaufmännischen Unterrichtsgegenständen wie Rechnen und Buchführung — ein Befähigungsnachweis im Rechnen würde den Handwerkern bei weitem mehr nützen als der vielerstrebte im Handwerk — vor allem auch eine praktische Anleitung in der Kunstschlosserei umfassen, da das Unterkommen in renommierten Nürnberger Kunstschlosserwerkstätten nicht bloß schwer, sondern auch mit bedeutendem Lehrgeld verbunden ist.

Leider hat auch der Besuch der Fortbildungsschule, welcher obligatorisch ist, für Meister wie Lehrlinge manche Unannehmlichkeiten im Gefolge. Der Unterricht findet nämlich Montags von 5—7 und Mittwochs von 1—5 Uhr statt. Durch diese Zeitbestimmung aber gehen, wie mit Recht geklagt wird, diese beiden Nachmittage fast ganz für die praktische Arbeit verloren; denn die Vorbereitung und der Weg zu und von der Schule nimmt bereits eine geraume Zeit in Anspruch. Eine Reihe von Meistern erklärte uns deshalb, daß es sowohl im Interesse der Meister, als in dem der Lehrlinge gelegen wäre, wenn man diese Stunden auf die Abende oder noch besser auf die Sonntagnachmittage verlegen würde.

Eigentliche Lehrwerkstätten für Schlosser giebt es in Nürnberg nicht. Die Schlosser-Fachzeichenschule in München ist bisher noch von keinem Nürnberger besucht worden, was abgesehen von den damit verbundenen Kosten, wohl auch dadurch erklärlich ist, daß von dem Bestehen dieser Schule fast kein Meister Kenntnis hat.

Die größten Verdienste um eine tüchtige Ausbildung der Lehrlinge und um eine Hebung des Lehrlingswesens überhaupt, erwirbt sich seit einer Reihe von Jahren das bayerische Gewerbemuseum in Nürnberg. Dieses veranstaltet alljährlich eine Ausstellung von Arbeiten der Nürnberger Handwerkerlehrlinge, verbunden mit der Abhaltung von Lehrlingsprüfungen. Der Gewerbeverein Nürnberg, der Industrie- und Kulturverein und der Verein der selbständigen Handwerker und Fabrikanten hatte von 1883 bis 1887 diese Ausstellungen und Prüfungen geleitet; von da bis 1890 traten an deren Stelle die vereinigten Innungen, bis im darauffolgenden Jahre auf ganz besonderen Wunsch des Gewerbevereins Nürnberg die Direktion des bayerischen Gewerbemuseums die Ausführung dieser Ausstellungen übernahm. Unterstützt wurden diese Bestrebungen vor allem durch die im Jahr 1880 gegründete Wittelsbacher Landesstiftung zur Förderung des

bayerischen Handwerks in Stadt und Land, welche namhafte Beträge für tüchtige Leistungen auf dem Gebiete des Handwerks ausgeworfen hat.

Wie uns von dem bayerischen Gewerbemuseum in liebenswürdiger Weise mitgeteilt wurde, war die Beteiligung der Metallgewerbe an diesen Lehrlingsarbeiten-Ausstellungen von 1888—1894 folgende:

I.

Nürnberger Ausstellung von Lehrlingsarbeiten.

Gewerbe	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	Gesamtbeteiligung in diesen 7 Jahren
Schlosser	15	8	8	9	10	9	9	68
Büchsenmacher	1	1	—	—	—	—	—	2
Feilenhauer	—	—	—	1	—	—	2	2
Mechaniker	7	6	21	16	5	6	9	70
Bronzegießer	1	—	4	2	—	—	3	10
Blechspielwarenfabr.	1	—	—	1	2	—	—	4
Graveure	1	1	—	—	1	—	1	4
Metalldreher	1	—	—	—	—	3	—	4
Reißzeugmacher	1	7	7	7	1	3	4	30
Zinngießer	1	—	—	—	—	—	1	2
Ciseleure	2	—	—	—	1	1	—	4
Maschinenbauer	—	15	9	—	—	—	—	24
Flaschner	—	2	2	1	—	—	4	9
Goldschmiede	—	1	1	2	1	1	—	6
Uhrmacher	—	—	—	—	—	2	1	3
Zusammen	31	41	52	39	21	25	34	243

Wir sehen aus dieser Tabelle, daß zwar die Schlosser und Mechaniker die höchste Ziffer aufweisen, daß aber die Beteiligung der ersteren im Verhältnis zu ihrer Gesamtzahl eine beschämend geringe ist (noch nicht 5 % im Jahre 1894).

Mit Rücksicht auf den guten Einfluß, den die lokale Ausstellung von Lehrlingsarbeiten und die damit verbundene Prüfung ersichtlich ausübten, setzte im Jahre 1889 das bayerische Gewerbemuseum in Nürnberg in Verbindung mit dem Ausschuß des Verbandes bayerischer Gewerbevereine ein Programm für die Veranstaltung von Ausstellungen von Lehrlingsarbeiten und die Abhaltung von Lehrlingsprüfungen fest, das von dem 14. Verbandstage der bayerischen Vereine gebilligt und durch ein Rundschreiben des königl. Ministeriums d. J. vom 11. August 1890 den Kreisregierungen

empfehlend mitgeteilt wurde. Neubelebt wurden diese Ortsausstellungen durch die vom bayerischen Gewerbemuseum seit 1890 alljährlich veranstalteten Landesausstellungen von solchen Lehrlingsarbeiten, die auf den Ortsausstellungen bereits den ersten Preis erhalten hatten. Diese Landesausstellungen erfreuen sich von Jahr zu Jahr einer steigenden Beteiligung.

An den seit 1890 eingeführten Landesausstellungen von prämiierten Lehrlingsarbeiten beteiligten sich durchschnittlich 170 Lehrlinge. Auf die genannten Metallgewerbe entfielen folgende Zahlen.

II.

Landesausstellung von prämiierten Lehrlingsarbeiten.

Gewerbe	1890	1891	1892	1893	1894	Gesamtbeteiligung in diesen 5 Jahren
Schlosser	16	15	13	12	22	78
Büchsenmacher	2	—	1	—	1	4
Feilenhauer	4	3	1	1	2	11
Nagelschmiede	—	—	—	—	—	—
Mechaniker	11	5	13	16	15	60
Gießer	1	—	—	4	—	5
Graveure	1	1	2	1	—	5
Metalldreher	1	1	2	1	5	10
Reißzeugmacher	3	—	1	—	—	4
Zinngießer	2	1	—	2	2	7
Ciseleure	—	2	—	—	—	2
Maschinenbauer	—	—	—	—	1	1
Flaschner	5	3	2	1	2	13
Goldschmiede	3	—	—	1	2	6
Uhrmacher	—	1	1	3	3	8
Zusammen	49	32	36	42	55	214

Bezüglich der Prämiierung sei bemerkt, daß bei den Nürnberger Ausstellungen in der Regel alle Lehrlinge Prämien, jedoch in verschiedenen Abstufungen, erhielten, bei den betreffenden Landesausstellungen erhielten durchschnittlich 72,3 % besondere Anerkennungen.

Die genauen Zahlen sind folgende:

Jahr	Aussteller	Anerkennungen
1890	166	99
1891	149	105
1892	158	124
1893	121	88
1894	186	148

Gerade die aus Tabelle II hervorgehende stetig steigende Zunahme der Beteiligung von Lehrlingen des Schlossergewerbes ist ein sicheres Zeichen für das Aufblühen dieses Gewerbes; denn erfahrungsgemäß drängt sich der Lehrlingsstand vor allem zu aufsteigenden Gewerben.

Der gute Einfluß dieser Ausstellungen wird auch ausnahmslos von den Meistern anerkannt und die prämiierten Lehrlinge werden nach bestandener Prüfung besonders gerne als Gesellen eingestellt. Hindernd steht diesen Bestrebungen außer der gewissenlosen Ausnutzung der Lehrlinge durch einzelne Meister, die in dem Lehrjungen mehr einen Laufburschen und Handlanger sehen und ihn oft erst im dritten Jahre in den eigentlichen Arbeiten des Handwerks unterweisen, vor allem auch die mehr und mehr auch in den mittleren Betrieben sich geltend machende Arbeitsteilung im Wege. So kann es denn kommen, daß die Ausstellungsarbeit des Lehrlings so ziemlich seine ganze Kenntnis vom Handwerk umfaßt. Hierin liegt aber eine große Gefahr für das spätere Fortkommen, falls einmal gerade ein Unterkommen in der speciellen Sparte des Handwerks nicht möglich ist.

Eine Änderung läßt sich jedoch kaum schaffen, bevor nicht eine obligatorische Prüfung eingeführt ist, der wir jedoch nur das Wort reden können, falls sie vollkommene Garantie für eine unparteiische Beurteilung der Kenntnisse bietet. Eine solche ist aber nach unserer Ansicht einzig gewährleistet, falls die Prüfung von praktischen Fachleuten abgenommen wird, die nicht am Sitze des Prüfungsortes ihr Handwerk betreiben und mithin unbeeinflußt durch tausenderlei Rücksichten ihres Amtes walten. Wir denken uns die Sache etwa so, daß eine aus drei Handwerksmeistern bestehende Kommission aus dem nächsten Kreis die Prüfung abnimmt und umgekehrt. Besonders möchten wir aber mit dieser Prüfung auch eine solche in den allgemeinen Anforderungen, die man heute an einen Geschäftsmann stellen muß, verbunden wissen. Viele Handwerker gehen zu Grunde, weil sie vor allem nicht rechnen können, d. h. absolut unfähig sind, einen zuverlässigen Überschlag der Herstellungskosten ihrer Artikel zu machen. Abgesehen von Submittenten, die zur Gattung der früher geschilderten Meister gehören, welche nichts zu verlieren und nur zu gewinnen haben, bieten auch ganz solide Gewerbetreibende bei Submissionen oft derart ab, daß die Ausführung der Arbeit für sie gleichbedeutend mit einem erheblichen Verlust ist. Auf dem Lande zeigen sich die Folgen dieses Mangels an Berechnung weniger deutlich, da die vom Handwerker gleichzeitig betriebene Landwirtschaft gewissermaßen eine Art Rückversicherung ist; in der Stadt dagegen, wo die ganze Lebenshaltung durch die Erträgnisse des Handwerksbetriebes zu decken ist, können die schlimmen Folgen nicht ausbleiben. Anleitung in der Schule,

Anleitung der Lehrlinge vor allem im gewerblichen Rechnen und vielleicht auch eine staatlich vorgeschriebene Buchführung der Meister, würde hier nach und nach Abhilfe schaffen.

Eine erfolgreiche Ausbildung der Lehrlinge wird aber erst möglich werden, wenn dem Meister Garantien gegeben sind, daß er Mühe und Arbeit nicht umsonst aufwendet. Bekanntlich hat der Meister die ersten beiden Jahre der Lehrzeit von dem Lehrling nicht nur keinen Nutzen, sondern oft noch Schaden durch Verderben von Material, durch unbrauchbare oder doch ungenügende Herstellung der Arbeiten. Bei gewissenhafter Ausbildung wird jedoch durch das dritte Lehrjahr dieser Schaden wieder wett gemacht, da der Lehrling nunmehr so weit ist, daß er dem Meister einen „kleinen Gesellen" ersetzt. Nun wird von Meistern darüber geklagt, wie es nur zu häufig vorkomme, daß Lehrlinge nach Ablauf des zweiten Lehrjahres einfach die Werkstätte verlassen und als bezahlte Arbeitskräfte vor allem in Fabriken Unterkommen suchen. Gegen den hierdurch erwachsenden Schaden glaubt sich der Meister durch die Gewerbeordnung nicht genügend geschützt, obwohl die durch §§ 130 und 133 gebotenen Garantien alles enthalten, was billiger Weise verlangt werden kann.

Verschiedene Meister erklärten uns, daß sie nur gegen Hinterlegung einer bestimmten Summe oder gegen entsprechendes Lehrgeld Lehrlinge einstellen, da sie es für ihre Pflicht und vor allem im Interesse ihrer Handwerkerehre für geboten erachten, einem Lehrling auch alles zu lehren, was ihn befähigt, später ein tüchtiger Meister zu werden. Bekanntlich ist aber die größere Zahl der Eltern nicht in der Lage, Lehrgeld zu zahlen, und so suchen sie Meister auf, die kostenlos die Heranbildung des Lehrlings übernehmen unter der Bedingung, daß die gewöhnliche Lehrzeit von drei Jahren auf vier ausgedehnt wird. An und für sich würde dies ja keineswegs zu beanstanden sein; allein viele Meister geben sich mit solchen Lehrlingen fast gar nicht ab. Zwei Jahre lang ist der Lehrbursche in wechselnder Rolle Laufbursche für Werkstatt und Meisterfamilie, Kindermädchen und dienstbarer Geist des Hauses. Ist dies nicht der Fall, so sucht der Meister dadurch möglichst viel Kapital aus ihm zu schlagen, daß er dem Lehrling die Herstellung irgend eines häufig verwendbaren Halbproduktes lehrt, der nun Tag aus Tag ein diese Arbeit verrichten muß. Dieser Lehrlingszüchterei muß gesteuert werden, soll nicht die schon heute vielverbreitete Klage von dem Aussterben tüchtiger Meister immer mehr Berechtigung finden. Ein Meister, der neben einem Gesellen drei oder vier, ja 11 Lehrlinge hält, oder der überhaupt ohne Gesellen nur mit mehreren Lehrlingen die Werkstatt führt, kann keine Garantie dafür bieten, daß er den Lehrling in allen Arbeiten seines Handwerkes unterweist und zu einem tüchtigen Ge-

sellen ausbildet, da ihm hierzu absolut die nötige Zeit fehlt. Ein schlecht ausgebildeter Lehrling giebt aber einmal auch einen schlechten Meister; denn was in der Lehrlingszeit nicht gelernt wurde, das kann unter den heutigen Verhältnissen, wo es heißt, möglichst frühe selbst zu verdienen, auch in der Gesellenzeit überhaupt nicht oder doch nur sehr lückenhaft nachgeholt werden.

Neben der technischen und kaufmännischen Ausbildung des Lehrlings darf aber auch die sittliche Erziehung desselben nicht vernachlässigt werden; denn ohne ehrenhafte Charaktergrundlage können wir uns keinen rechtschaffenen Gesellen, keinen tüchtigen Meister denken. Die sittliche Zucht ist ganz besonders notwendig bei jenen Knaben, die nach der Konfirmation aus dem Familienkreise, aus der elterlichen Zucht, meist zu ihrem Unglücke, entlassen werden. Sie gelangen unvermittelt zu einer gewissen Selbständigkeit und Bewegungsfreiheit, die vielfach sehr schlecht angewendet wird, wie uns die tägliche Erfahrung lehrt. Der beste Weg, diesen Gefahren vorzubeugen oder sie doch auf das Mindestmaß zu beschränken, wäre zweifellos jene familiäre Zucht, die der Meister ehemals übte oder doch üben sollte, so lange noch der Lehrling als Glied seines Hausstandes betrachtet wurde. Einer Wiederherstellung dieses Zustandes stellen jedoch heute die städtischen Wohnungsverhältnisse unüberwindliche Hindernisse entgegen.

Die mangelhafte Ausbildung der Lehrlinge, welche natürlich nicht etwa eine Eigentümlichkeit Nürnbergs ist, sondern in den größeren Städten überall beobachtet werden kann, bedingt wiederum einen Mangel an tüchtig ausgebildeten Gesellen. Durch diesen Mißstand sahen sich verschiedene Nürnberger Schlossermeister, sowie auch die Schlosserinnung als solche veranlaßt, dem Wanderunterstützungsverein Nürnberg und dem damit verbundenen Arbeitsnachweisbüreau einen jährlichen Beitrag dafür zu zahlen, daß er ihnen tüchtig ausgebildete Gesellen zuschicke. Außer diesem Arbeitsnachweis besitzt Nürnberg noch einen sehr leistungsfähigen in dem Schlosser-Fachverein, in der Herberge zur Heimat und im Gesellenhospiz. Besonders auf den Schlosser-Fachverein, eine Schöpfung der Nürnberger Socialdemokraten, pflegen von auswärts zugereiste Gesellen zuzugehen, und gerade hier findet man infolge der guten Organisation, wie uns von verschiedenen, keineswegs socialdemokratischen Meistern versichert wurde, die tüchtigsten Kräfte[1].

Als tüchtige Gesellen gelten aber vor allem die Schlosser, welche lange

[1] Mittlerweile ist die Errichtung eines städtischen Arbeitsnachweisbureaus von den beiden städtischen Kollegien beschlossen worden und wird augenblicklich an der Ausarbeitung der betreffenden Instruktionen gearbeitet, so daß noch im Laufe dieses Jahres die Eröffnung zu erwarten ist. Der Arbeitsnachweis soll zunächst nur für Gewerbetreibende geliefert werden. Die Aufnahme des Streikparagraphen lehnten die beiden Kollegien trotz heftiger Befehdung durch die socialdemokratische Partei ab.

in der Bauschlosserei beschäftigt waren, weil hier nur vollkommen ausgebildete, mit allen Arbeiten des Handwerks vertraute Arbeiter zu gebrauchen sind. Solche erhalten denn auch einen ansehnlichen Wochenlohn, der zwischen 12 und 26 Mark schwankt. Auch die Lehrlinge werden in den meisten Werkstätten vom zweiten Jahre ab mit 2 Mark, vom dritten mit 3 Mark die Woche entlohnt; verschiedene Meister bezahlen ihnen sogar schon nach Ablauf der ersten zwei Monate 1 Mark wöchentlich. Außerdem erhalten die Lehrlinge Frühstück, Nachmittag- und Abendstück kostenlos vom Meister, während die Gesellen darauf keinen Anspruch haben. Nur in zwei Fällen fand sich in letzterer Hinsicht eine Ausnahme.

Die Arbeitszeit ist für Gesellen und Lehrlinge die gleiche und zwar im Sommer wie Winter von morgens 6 bis abends 6 Uhr mit einer halbstündigen Früh- und Nachmittagspause und einer einstündigen Mittagspause. Nach Feierabend muß der Lehrling in fast allen Werkstätten zusammenräumen und auskehren.

Ergebnis.

Überblicken wir zum Schlusse noch einmal die von uns gewonnenen Resultate, so müssen wir sagen, daß das Schlosserhandwerk gegenwärtig in Nürnberg im Aufblühen begriffen ist trotz der nicht zu unterschätzenden Konkurrenz der specialisierten Eisenwaren-Fabriken und -Handlungen. Dieses Aufblühen aber hat seinen Hauptgrund in der gegenwärtigen Geschmacksrichtung, die künstlerisch ausgeführte Schmiedearbeit nicht bloß bevorzugt, sondern auch gut bezahlt. Alle Meister, die dieser Richtung Rechnung zu tragen wissen, verdienen reichlich und rücken allmählich aus der Zahl der kapitalschwachen in die der kapitalkräftigen vor. Dadurch aber ist ihnen wiederum Gelegenheit geboten, an Unternehmungen sich zu beteiligen, die bei weiser und vorsichtiger Ausführung gleichfalls sicheren Gewinn versprechen, an den Submissionen. Wenn hier auch mit Recht über verschiedene Mißstände geklagt wird, so können wir uns doch nicht verhehlen, daß eine Abhilfe auch ohne gesetzliche Maßnahmen gegen eine Reihe dieser Mißstände vollkommen möglich ist, wenn das alte Gefühl der Zusammengehörigkeit wieder einkehrt unter den Handwerkern, wenn nicht kleinliche Interessen und Befürchtungen ein genossenschaftliches Zusammenschließen unmöglich machen. Rohstoff- und Produktionsgenossenschaften, gemeinschaftliche Verkaufsräume, Produktivkredit-Organisation, Zusammenwirken mehrerer Meister behufs Übernahme größerer Submissionsarbeiten, dies alles sind Forderungen, die nur eine Frage der Zeit sind, will anders das Handwerk nicht im Kampfe mit der Großindustrie untergehen. Unsere heutige Ent-

wicklung drängt gebieterisch zur Specialisierung auch im Handwerk; je früher diese vor sich geht, desto leichter wird diese Übergangsperiode überwunden. Wer hinter der Entwicklung seiner Zeit zurückbleibt und starr am Althergebrachten oder Überlebten festhält, ist nicht zu bedauern, da er sich selbst sein Schicksal schafft. Thatkraft und Energie, weise Ausnutzung der Zeitumstände gewährleisten gerade für das Schlosserhandwerk eine sichere Zukunft.

Leider aber sind viele Meister von diesem Ziele noch weit entfernt, bei Trägheit und geringer Ausbildung, bei mangelnder Intelligenz und mangelnder Rechtlichkeit in Ausübung ihres Handwerkes ist es ihnen nur erwünscht, das selbstverschuldete Zurückgehen und den schlechten Verdienst der Konkurrenz der Großbetriebe, der absolut nicht vorhandenen Schädigung durch Zuchthausarbeit in die Schuhe zu schieben. Wirkliche Schäden dagegen, wie sie uns bei den Bauunternehmungen entgegengetreten sind, unsolide Konkurrenz, erzwungener Kredit des Publikums, schlechte Ausbildung der Lehrlinge müssen durch einheitliches Zusammenstehen der Interessenten und, wo nötig, durch gesetzliche Regelung gehoben werden. Treffen dann die alten Tugenden der Handwerker, Redlichkeit und Tüchtigkeit, Pünktlichkeit und Einfachheit zusammen mit staatlichem Schutze gegen schädliche Auswüchse unserer modernen Entwicklung, mit genossenschaftlicher Organisation, dann wird auch das Märchen von dem goldenen Boden des Handwerks wieder zur Wahrheit werden und dann werden ohne Zunftzwang und Befähigungsnachweis unsere Handwerker sich wohler fühlen und besser stehen als in den finsteren Zeiten zünftlerischer Bevormundung, die nur zu oft zur härtesten Tyrannei ausartete.

B. Die Nagelschmiede.

Das Gewerbe der Nagler oder Nagelschmiede, ehemals ein angesehenes Handwerk in Nürnbergs Mauern, das, unabhängig von den übrigen Schmieden, wie Huf- und Waffenschmieden, Sensen- und Zirkelschmieden ein geschenktes Handwerk bildete, ein Meisterstück verlangte und eine eigene Innung hatte, ist heute durch die Erfindung der Nagelmaschine fast ganz im Fabrikbetrieb untergegangen. Die wenigen Meister, welche noch auf diesem Handwerk gegenwärtig arbeiten, werden in absehbarer Zeit der böhmischen Konkurrenz weichen müssen, und bald wird man von den Nagelschmieden als von einem Handwerk reden können, das einer vergangenen Periode der Gewerbegeschichte angehört.

Chr. Weigel schreibt in seinem auf Seite 439 dieses Bandes erwähnten Werke aus dem Jahre 1698 über die Nagler unter anderem:

„Die Nagler oder Nagelschmiede haben ein geschenktes Handwerk und können vermög desselbigen ihre Gesellen so inn- als außer dem römischen Reich ihre Reisen zu Beförderung ihres Glückes, Besehung fremder Länder und Erlernung der daselbsten üblichen Arbeit sehr vortheilhafftig fortsetzen. Es machet aber dieses Handwerk einen Unterschied zwischen den groben und kleinen Nagelschmieden und wollen diese vor jenen den Vorzug haben, weil ihre Arbeit nicht nur eine mehrere Wissenschaft, sondern auch einen kostbarern Werkzeug erfordert."

„Ihre Meisterstücke müssen sie in Nürnberg zusamt dem dazu erforderten Werkzeug nemlich den Stahl und das Eisen innerhalb vier Tagen selbst zurichten und gantz allein machen; sie bestehen aber aus zwey tausend neun hundert Nägeln, dreyerley Gattungen, als 1) vierhundert großen Dien-Nägeln, um das Eisenwerk an die Stadtthore damit anzuschlagen und zu bevestigen. 2) Tausend Stück gesenckten Steffter oder Zwecken, so oben am Kopff rund und unter demselben viereckigt sind; die Stäffte aber selbst müssen alle acht-eckigt geschmiedet seyn. 3) fünffzehen hundert kleinen Schocker-Nägelein, welche so leicht sein müssen, daß sie auf dem Wasser schwimmen."

Der erste Nagelschmied wird in einer Urkunde aus dem Jahre 1348 erwähnt. Das bereits erwähnte Handwerkerverzeichnis aus den Jahren 1363 und 1370 giebt die Zahl der damals in Nürnberg ansässigen Nagler auf sechs an. Die nächsten uns zugängigen Zahlen aus den Jahren 1720 nennen 28 Meister; 1781 waren 28 und 1785 im ganzen 30 Werkstätten vorhanden, von denen 28 von Meistern und 2 von Meisterswitwen gehalten wurden.

Es mag auffallen, daß dieses Gewerbe in Nürnberg, wo infolge des lebhaften Handels und Exportes stets großer Bedarf an Nägeln vorhanden sein mußte, nie so stark vertreten war wie manche Gewerbe, die keineswegs einen gleich notwendigen Gegenstand des täglichen Gebrauchs herstellten. Allein dies erklärt sich daraus, daß Oberfranken und insbesondere Wunsiedel im Fichtelgebirge schon früh einen starken Nägelversand nach Nürnberg hatte. So schreibt Balthasar Hannoldt in seinem Tagebuche: „A. 1603 d. 6. Aug. wurde ich in Handlung meines Herrn nacher Wohnsiedel geschickt, allda Nägel einzukauffen", und 1710 am 31. Juli sah sich der Rat der Stadt Nürnberg veranlaßt, wegen verschiedener Unzukömmlichkeiten, die bei der Nägelschau der Wohnsiedler Nägel durch Nürnberger Meister vorgekommen waren, einen eigenen Rats-Verlaß über die Nägelschau zu erlassen.

Die Nagelmaschine oder besser Drahtstiftmaschine wurde zu Anfang dieses Jahrhunderts erfunden. Der Engländer Hodgetts konstruierte zuerst eine Vorrichtung, mittels welcher das Eisen zu dünnen Stangen für die Nägelfabrikation gestreckt wurde, und bald darauf erfand sein Landsmann Cliford eine Maschine, durch welche man fertige Nägel herstellen konnte. Allein die Maschine war so teuer und kompliziert, die Zahl der

Ausschußnägel eine so große, daß die Fabrikation noch nicht lohnend war. Im Jahre 1811 erfand endlich der Wiener Schnallen- und Kettenfabrikant Schafzahl eine Maschine, mittels deren man auf kaltem Wege fertige Nägel pressen konnte. Mit Erfindung dieses sogenannten kalten Verfahrens war der Weg für weitere Erfindungen und Verbesserungen in der mechanischen Herstellung der Nägel gezeigt, und in den sechziger Jahren wurden schon mehr Drahtstifte als geschmiedete Nägel verwendet. Trotzdem war das Gewerbe der Nagelschmiede bis Ende der sechziger Jahre in Nürnberg noch gut vertreten. Eine Gewerbezählung aus dem Jahre 1835 giebt 26, solche aus den Jahren 1850, 1860 und 1863 noch 28 Nagelschmied-Werkstätten an.

Leider konnten wir uns nicht durch die Innungsbücher der Naglerzunft Aufschluß über Stärke und Gebräuche dieses Gewerbes holen, da dieselben samt der Innungstruhe kurz nach Auflösung der Innungen aus der Zunftherberge gestohlen wurden und, trotz eifrigen Suchens der damaligen Meister, nicht mehr zum Vorschein kamen. So viel jedoch steht durch die übereinstimmende Aussage einiger alter Nagelschmiedmeister fest, daß in den Jahren 1863 und 1864 in Nürnberg noch 42 Gesellen auf dem Naglerhandwerk gehalten wurden.

Gegen Ende der sechziger Jahre und in den siebenziger Jahren machte sich der Einfluß der Drahtstiftfabriken immer stärker geltend; der Handbetrieb wurde mehr und mehr verdrängt und heute arbeiten in Nürnberg nur noch vier Meister auf diesem Handwerk.

Betrachten wir die Preise, die früher für Nägel bezahlt wurden, und die noch bis Mitte unseres Jahrhunderts hohe genannt werden können, mit Rücksicht auf die heutigen Preise der Drahtstifte, so begreifen wir, daß man früher alle Nägel sorgfältig wieder gerade schlug und zur nochmaligen und abermaligen Verwendung aufhob.

Ein Preisverzeichnis aus dem Jahre 1646 bestimmt[1]:

Es soll kosten:

Ein ganzer vollständiger Dohn-Nagel 6—8 gute Pfennig;
Ein Schock Brettnägel 5—5½ Mariengroschen[2];
Ein Schock starke Bohn-Nägel 6—6½ Groschen;
Ein Schock Lattennägel mit guten starken Köpfen 3½ Zoll lang 4 Groschen;
Ein Schock Radnägel, wenn 9 Stück auf 2 Pfund gehen 24 Groschen.
Ein Schock gemeiner Platt-Rade-Nägel 15—18 Groschen.
Schloßnagel 12—14 gute Pfennig.
Hespennagel 18 gute Pfennig.

[1] Struvii syst. jurisprud. opific., tom. I p. 376.

[2] Auf den Thaler des 20 Guldenfußes gehen 36 Mariengroschen zu 8 Pfennigen.

Spunt-Nagel 2½—3 Groschen;
Schindelnagel 1½ Groschen;
Bleinagel 4 Groschen;
Große Schiffer- oder Böte-Nägel 18 gute Pfennig.
Kleine Schiffernägel 1½ Groschen;
Klister-Döneck- oder Kalkschneider-Nagel, das Tausend 20—25 Groschen;
Ein Huf-Nagel 2½—3 Groschen;
Ein Schock große Sattel-Zwicken 1½ Groschen;
Ein Schock Schild- oder Fenster-Nagel 1 Groschen.

Vergleichen wir damit die nachstehende Tabelle, so verstehen wir, wie dem Handwerk eine Konkurrenz mit dem Fabrikbetrieb einfach unmöglich ist.

(Siehe nachstehende Tabellen.)

Wir sehen aus folgenden Tabellen, daß die im Fabrikbetrieb hergestellten Nägel etwa acht- bis zehnmal so billig sind als die des Handbetriebs. Berücksichtigen wir die Herstellungszeit in beiden Betrieben, z. B. mit Rücksicht auf den zuerst aufgeführten Nagel 38—100, so finden wir, daß in der gleichen Zeiteinheit die Maschine 12 500 Nägel, der Nagler dagegen nur 100 Nägel herstellt, die Maschine also 125 mal so rasch arbeitet. Noch größer ist das Verhältnis bei der Nagelgröße 12—26, wo sich die Maschinenarbeit zur Menschenarbeit wie 200 : 1 verhält. Allerdings ist der Ausschuß bei der fabrikmäßigen Herstellung ein weit größerer als bei der handwerksmäßigen, allein infolge der großen Menge können diese Ausschußnägel wieder direkt in die Eisengießerei zurückwandern, wo sie ohne nennenswerte Unkosten von neuem zu Draht umgewandelt werden. Auch der Abfall beim Spitzen durch die Maschine ist ziemlich bedeutend, während ein solcher im Handbetrieb kaum nennenswert ist, umsomehr als der Abfall im umgekehrten Verhältnis zur Größe der Nägel steht. So beträgt er bei den Nagelsorten zwischen 38—100 und 28—70 etwa 5 % vom Centner, von da bis zu der Nagelgröße 12—20 etwa 10 % und von da bis Nagelgröße 0,8—8 etwa 15 %. Doch auch hier entsteht kein fühlbarer Ausfall, da gerade diese Abfälle von den Eisenwerken um hohe Preise gekauft werden, weil dieselben durch Einschmelzen sehr gutes Eisen geben.

Alle in dieser Tabelle aufgeführten und noch eine Reihe anderer heute nicht mehr verwendbare Sorten von Nägeln wurden früher durch den Handbetrieb hergestellt. Weigel führt als die wichtigsten Sorten nachstehende an: Blatten-Nägel, vor mancherley Handwerker zu verschiedenen Arbeiten zu gebrauchen; Faß-Nägel, deren sich die Herren Kauff-Leute meistens bedienen. Laveten-Nägel, die Laveten zu den Stücken und gröbern Geschütz, wie auch die Gestelle zu den Böllern und Mörsern; ingleichen auch Stern-Zwecke, die Partisanen, Schweins-Federn, und anderes kurtzes Gewehr damit

I. Wagner-, Flachkopf- und Schreinerstifte.

Stärke in 1/10 mm	Länge in mm	Preis per 1000 Stück in Mark: Bei Herstellung durch Maschine, also Drahtstift		Preis per 1000 Stück in Mark: Bei Herstellung durch Handarbeit, also geschmiedete Nägel	Die Maschine fertigt in 1 Std. bei ununterbrochener Thätigkeit Stück	Zu 100 Stück braucht der Handbetrieb Stunden	Die Maschine verarbeitet täglich an Draht in Centnern
		en gros	en detail	en gros und en detail gleich			
38	100	1,35	2,05	8—9	5 000	2 1/4	9
34	90	1,12	1,58	8—9	5 000	2 1/4	8
31	80	0,95	1,20	7—8	6 000	2 1/4	7,5
28	70	0,76	0,95	5,5—6,5	7 000	1 3/4	6
28	65	0,75	0,90	5—6	7 000	1 3/4	5,5
25	65	0,58	0,80	5—6	7 000	1 3/4	5,25
25	60	0,52	0,72	5—5,5	7 500	1 3/4	5
25	55	0,48	0,65	4—4,5	7 500	1 1/4	4,5
25	50	0,45	0.60	3,5—4	7 500	1 1/4	4
22	55	0,43	0,58	3,5—4	7 500	1 1/4	3,5
22	50	0,39	0,48	3,5—4	7 500	1	3,25
22	45	0,34	0,48	3—4	8 000	Von da ab durchschnittlich 1 Stunde, soweit die Größen noch hergestellt werden und falls sie hergestellt würden.	3
22	40	0,33	0,48	2,5—2,8	8 000		2,75
22	35	0,29	0,48	2—2,5	8 500		2
22	30	0,26	0,48	1,7—1,8	8 500		1,5
20	50	—	0,50	Die folgenden Größen werden im Handbetrieb nicht mehr hergestellt.	8 500		1,5
20	45	—	0,45		8 500		1,25
20	40	—	0,40		8 500		1,15
20	35	—	0,36		8 500		1
20	30	—	0,36		8 500		0,9
18 1/2	45	—	0,40		8 500		1,1
18 1/2	40	—	0,36		8 500		1
18 1/2	35	—	0,35		8 500		0,9
18 1/2	30	—	0,30		8 500		0,85
17	40	—	0,33		9 000		0,9
17	35	—	0,30		9 000		0,85
17	33	—	0,30		9 000		0,8
17	30	—	0,26		9 000		0,75
16	35	—	0,28		10 000		0,75
16	33	—	0,28		10 000		0,70
16	30	—	0,25		10 000		0,65
15	33	—	0,25		10 000		0,65
15	30	—	0,24		10 000		0,60
14	30	—	0,23		10 000		0,55
14	16	—	0,14		10 000		0,40
13	26	—	0,18		11 000		0,50

Stärke in $^1/_{10}$ mm	Länge in mm	Preis per 1000 Stück in Mark: Bei Herstellung durch Maschine, also Drahtstift — en detail	Preis per 1000 Stück in Mark: Bei Herstellung durch Handarbeit, also geschmiedete Nägel — en gros und en detail gleich	Die Maschine fertigt in 1 Std. bei ununterbrochener Thätigkeit Stück	Zu 100 Stück braucht der Handbetrieb Stunden	Die Maschine verarbeitet täglich an Draht in Centnern
13	24	0,17	Diese Größen werden im Handbetrieb nicht mehr hergestellt.	11 000	Durchschnittlich 1 Stunde, soweit die Größen noch hergestellt werden und falls sie hergestellt würden.	0,47
12	26	0,17		11 000		0,48
12	24	0,16		20 000		0,45
12	10	0,10		20 000		0,25
11	20	0,14		20 000		0,40
11	18	0,13		20 000		0,35
10	16	0,11		20 000		0,30
10	9	0,9		20 000		0,18
10	6	0,7		20 000		0,12
9	14	0,9		20 000		0,22
9	12	0,9		20 000		0,20
9	10	0,8		20 000		0,18
9	9	0,8		20 000		0,15
9	8	0,7		20 000		0,12
8	10	0,8		20 000		0,14
8	8	0,7		20 000		0,11

II. Zimmermannsstifte.

Stärke in $^1/_{10}$ mm	Länge in mm	Preis per 1000 Stück in Mark: Bei Herstellung durch Maschine, also Drahtstift — en detail	Die Maschine fertigt in 1 Std. bei ununterbrochener Thätigkeit Stück	Die Maschine verarbeitet täglich an Draht in Centnern
55	185	9,0	3000	18
50	170	7,0	3000	15
46	155	6,5	3000	11
42	125	4,5	3000	9

III. Schlosser- und Scheineckstifte.

Stärke in $^1/_{10}$ mm	Länge in mm	Preis per 1000 Stück in Mark	Die Maschine fertigt in 1 Std. Stück	Die Maschine verarbeitet täglich an Draht in Centnern
20	22	—	9000	0,9
22	26	0,50	9000	1,1
22	30	0,55	9000	1,2
25	26	0,60	9000	1,5
28	26	0,70	9000	1,6

IV. Fischbandstifte.

Stärke in 1/10 mm	Länge in mm	Preis per 1000 Stück in Mark — Bei Herstellung durch Maschine, also Drahtstift — en detail	Die Maschine fertigt in 1 Std. bei ununterbrochener Thätigkeit Stück	Die Maschine verarbeitet täglich an Draht in Centnern
42	50	—	6 000	4
42	45	—	6 000	3,5
38	65	1,90	6 000	4
38	40	1,30	6 000	3
34	35	0,95	8 000	2
34	30	0,90	8 000	1,75
31	30	0,80	8 000	1,6
28	28	0,60	8 000	1,2
25	28	—	9 000	1
22	26	—	9 000	0,8
20	22	0,32	9 000	0,5
12	12	0,11	20 000	0,2
11	18	0,14	20 000	0,28
11	16	0,13	20 000	0,25

V. Schreinerstifte mit gestauchten Köpfen.

38	100	2,15	5 000	9
34	90	1,65	5 000	8
31	80	1,30	6 000	7,5
28	70	—	7 000	6
25	60	—	7 500	5
22	50	—	7 500	3,25

VI. Messingstifte mit runden Köpfen.

14	30	1,25	10 000	0,6
14	20	—	10 000	0,5
14	10	0,45	10 000	0,28
14	9	0,42	10 000	0,25
13	24	0,90	11 000	0,6
12	20	0,65	20 000	0,45
11	18	0,5	20 000	0,4
10	16	0,4	20 000	0,3
9	12	0,28	20 000	0,2
8	8	0,18	20 000	0,12

VII. Gurt-, Tapezier-, Schiefer-, Dach- und Dachpappenstifte.

Stärke in 1/10 mm	Länge in mm	Preis per 1000 Stück in Mark — Bei Herstellung durch Maschine, also Drahtstift — en detail	Die Maschine fertigt in 1 Std. bei ununterbrochener Thätigkeit — Stück	Die Maschine verarbeitet täglich an Draht in — Centnern
25	26	0,55	9 000	1
22	40	0,65	9 000	1,1
22	35	0,55	9 000	1
22	30	0,5	9 000	0,9
22	26	0,45	9 000	0,8
22	24	0,42	9 000	0,75
20	40	—	9 000	1
20	35	—	9 000	0,9
20	30	—	9 000	0,85
20	28	—	9 000	0,8
20	24	0,40	9 000	0,7
20	22	0,36	9 000	0,65
18½	20	0,30	9 500	0,6
18½	18	—	9 500	0,55
18½	16	—	9 500	0,5
17	20	0,25	10 000	0,55
17	18	0,25	10 000	0,5
17	16	0,23	10 000	0,45
15	14	0,17	10 000	0,4
15	12	0,16	10 000	0,37
15	10	0,14	10 000	0,3
14	10	0,13	10 000	0,25

zu beschlagen, zur Artillerie und Armatur gehörig. Die Küris-Nägel vor die Plattner; vor die Gürtler gesenkte Stüffte; zum Gebrauch der Sattler Kutschen-, Schiff- und Rosennägel, denen Futteral- nnd Kartetschenmachern die Schocker-Nägel.

Der Halb-Nägel und sogenannten Leisten-Nägel bedienen sich die Schreiner. Die Schlosser, so des Naglers fast vor allen andern nicht entbehren können, der Nied-, Bünd-, Schloß-, Schnecken und Rosen-Nägel; die Schmiede der Huf-Nägel, die Maurer um die Steine und das Gemäuer desto fester beysammen zu halten, der Kreuz-Nägel. Die Schuster, wie auch die Altmacher, der einfach und gedoppelten Schuh-Nägel, Schuh-Zwecklein

und Huff=Häcklein, welcher letztern sich theils Orten des Bauers=Volk gebraucht. Die Tuchmacher bedienen sich einer besonderen Art Nägel, so vornenher nach Art der Schrauben etwas umgebogen sind. Alle die Arten und Sorten aber sind von Eisen, welche die Nagler theils schwärzen, theils selbst überzienen.

Vor die Kupferschmiede bereiten sie Nägel von Kupfer, wie auch sogar vor grosse Herren und Potentaten von Silber und Gold, um die Thronen Ihrer Majestät und Hoheit, wie auch dero Leib=Carossen, ja auch manchmal dero Leib=Pferde damit auszuzieren und zu beschlagen."

Bis vor etwa 15 Jahren konnten die Hufnägel noch nicht durch die Maschine hergestellt werden und mußte der bedeutende Bedarf einzig durch die Nagelschmiede gedeckt werden. Allmählich griff auch hier die Maschine ein. Die ersten Maschinen=Hufnägel entsprachen allerdings noch keineswegs den an sie gestellten Anforderungen, da sie nicht allein dem Hufschmied das Zwicken der Nägel nicht ersparten, sondern auch noch vielfach beim Einschlagen sich umbogen. Anfänglich saß nämlich der starke Kopf nicht mitten auf dem Nagel sondern seitlich; infolgedessen setzte sich der Nagel beim Anschlagen des Hufeisens in dem Winkel zusammen. Als es aber gelungen war, durch die Maschine den Nagel so herzustellen, daß nicht nur der beanstandete Fehler des Kopfes gehoben war, sondern der Nagel auch gleich an der Spitze gezwickt oder gebogen die Maschine verließ, war mit einem Schlage die Herstellung der Hufnägel dem Handbetrieb entrissen. Die geschmiedeten Hufnägel mußten nämlich alle erst vor dem Gebrauch gesteift und dann vor allem gezwickt werden, d. h. sie mußten mit dem Hammer breit geschlagen und mit der Spitze leicht nach der einen Seite gebogen werden, damit der Nagel sich beim Einschlagen in den Huf von selbst nach außen zieht und dort umgenietet werden kann. Wieviel die Nagelschmiede durch die Erfindung verloren haben, geht daraus hervor, daß ein Tausend geschmiedeter Hufnägel 6 Mark kostete, während die gepreßten nur 2—2½ Mark kosten.

Von all jenen obengenannten Sorten werden heute durchs Handwerk nur noch vier gefertigt, nämlich Sohlennägel, Bau= oder Lattennägel, Band= und Schloßnägel, Faß= oder Kistennägel. Die ersteren etwa in dem Verhältnis, daß auf 100 000 Maschinensohlennägel ein geschmiedeter kommt, die zweiten etwa im Verhältnis von 10 000 : 1. Die Band= und Schloßnägel sind der einzige Artikel, der auch heute noch dem Nagelschmied wenigstens notdürftig Arbeit verschafft und auch da macht sich der Einfluß der Fabrik geltend. Die Schlösser und die Eisenbänder für Thüren, Läden

u. s. w. werden fast ausschließlich noch mit geschmiedeten Nägeln angeschlagen, da die geschmiedeten Köpfe weit fester sind als die gepreßten der Drahtstifte. Allein auch hier dringt bereits ein Neuling ein in der Gestalt der Schrauben, welche neben starkem Kopf auch noch den Vorteil des festeren Haltes haben.

Zum Vernageln der Kisten und Fässer, die zur weiteren Versendung von Waren benutzt werden, zieht man manchmal noch die fester haftenden geschmiedeten Nägel vor und es giebt heute noch einige alte Kaufhäuser, die hier ausschließlich die letztere Art verwenden. Wie uns jedoch mitgeteilt wird, fällt auch hier ein guter Kunde nach dem andern ab, da man die Ecken der Kisten jetzt für längere Fahrten gewöhnlich mit Blech beschlägt und hierzu fast ausschließlich Drahtstifte verwendet.

Die hierbei und auch sonst zur Verwendung kommenden Drahtstifte beziehen die Eisenhandlungen, entweder von den zwei Nürnberger Drahtstiftfabriken oder aus Westfalen und Böhmen bezogen. Interessant ist dabei die Beobachtung, daß westfälische Fabriken den Centner Stiften billiger liefern als der Centner Rohstoff kostet. Des Rätsels Lösung dürfte meistens ein solider Bankerott sein.

Was an schmiedeeisernen Nägeln in Nürnberg verwendet wird, liefern entweder die einheimischen Meister oder Nagelschmiede aus dem Fichtelgebirge, besonders Wunsiedel und Weißenstadt, und endlich einige böhmische Fabriken.

Die Nürnberger Meister arbeiten fast nur für öffentlichen Bedarf, d. h. für die städtischen und staatlichen Bauämter und für die obenerwähnten Kaufleute. Die Eisenhandlungen beziehen ihren Bedarf aus den beiden andern Quellen. Obwohl nun der Zoll für einen Centner Nägel, wie sie vom Stock wegfallen, d. h. ungescheuert, 3 Mark und für gescheuerte und geschliffene 6 Mark beträgt, liefern doch die böhmischen Fabriken noch billiger als die Nagelschmiede im Fichtelgebirge und diese wieder billiger als die Nürnberger Meister.

Wer einmal Gelegenheit gehabt hat, eine böhmische Nagelfabrik zu besichtigen und weiß, daß eine 10- bis 12stündige Arbeitszeit bei 20 Kr. Tagesverdienst nichts seltenes ist, wer die geradezu erstaunliche Bedürfnislosigkeit der böhmischen Arbeiter kennt, der kann sich erklären, auf wessen Kosten diese Billigkeit erzielt wird.

Die Billigkeit der Nagelschmiederei im Fichtelgebirge beruht allerdings auf einem andern Grund. Das Nägelschmieden ist hier ein Nebengewerbe, das in freien Stunden und vor allem in der Winterszeit betrieben wird.

Wer diese Verhältnisse nicht kennt, mag leicht der Ansicht sein, daß das Gewerbe auf dem Lande besser geht. Allein dem ist nicht so. Die ländlichen Gewerbetreibenden treiben ausnahmslos nebenbei noch Ackerbau oder besser und richtiger, verschiedene landwirtschafttreibende Bewohner kleiner Städte oder des flachen Landes beschäftigen sich nebenbei noch mit dem Schmieden von Nägeln. Dieser Nebenberuf ist für sie gewissermaßen eine Rückversicherung; geht das eine nicht oder reicht es wenigstens zur Lebenshaltung nicht völlig aus, so bringt das andere den fehlenden Rest. Darin liegt aber eine große Gefahr, da solche Leute nie wissen, wieviel ihnen die eine oder andere Beschäftigung einträgt und da sie vor allem die gewerblichen Produkte weit billiger herstellen können als ihr Gewerbsgenosse, der einzig von dem Ertrage seines Handwerks leben muß. Es ist dies das umgekehrte Verhältnis wie bei den Fabrikarbeitern in ländlichen Distrikten. Diese verdienen ihren Lebensunterhalt durch ihre Arbeit in der Fabrik, treiben aber nebenbei noch Landwirtschaft, indem sie für die wenigen Groschen, die sie mit in die Ehe bringen, ein Grundstück kaufen, wofür sie wahre Liebhaberpreise zahlen. Dadurch wird auf der einen Seite der Wert des Grund und Bodens unnatürlich in die Höhe geschraubt, auf der andern Seite aber auch der Lohn in der Fabrik heruntergedrückt, da nicht die ganze Lebsucht durch den Arbeitsverdienst während der normalen Arbeitszeit in der Fabrik gedeckt werden muß, sondern auch noch das Einkommen aus dem in der freien Zeit bebauten und bestellten Stück Land zum Unterhalt herangezogen wird.

Die Preise der Eisenhandlungen für geschmiedete Nägel stehen gegenwärtig noch so ziemlich auf gleicher Höhe mit denen der Nürnberger Meister. Leider macht sich aber auch hier mehr und mehr durch die obenerwähnte böhmische Konkurrenz ein Rückgang des Preises geltend. Ein Kunde nach dem andern, der nicht bereits durch die Drahtstifte abgefallen ist, kehrt mit der Zeit den einheimischen Meistern den Rücken und bezieht von den billigeren Eisenhandlungen.

Bei dem kleinen und abwechslungsarmen Betrieb des Nagelschmiedes ist natürlich auch die Einrichtung einer Werkstätte heutzutage die denkbar einfachste. Eine Feueresse, Holzstock für Amboß und Dogge, in welche das Nageleisen eingespannt wird, ein Hammer, 8—10 Nageleisen, Schraubstock, verschiedene Meisel und Feilen genügen zum Betriebe des Gewerbes. Die ganzen Kosten hierfür belaufen sich auf höchstens 300 Mark. Früher dagegen waren einige 60—70 Nageleisen, verschiedene Holzstöcke, Amboße, Doggen und Hämmer nötig. Meistens mußte auch die Esse bedeutend größer

sein, da 6 und 8 Personen gleichzeitig zu arbeiten pflegten. Während heute der Meister dicht neben der Esse hämmert, wurde früher in der Mitte der Werkstatt um einen großen Block im Kreise herum gearbeitet, um Platz und vor allem auch Feuer zu ersparen. Während heute das Feuer zwei Eisenstäbe zum Glühen zu bringen hat, lagen früher in der gleichen Glut 10 und 12 Eisenstäbe, sodaß von dem einen Stab ein Nagel weggearbeitet wurde, während der zweite inzwischen wieder anglühte.

Während in der Fabrik die Nägel entweder geschnitten (gepreßt), gegossen oder auf kaltem Weg von Drahtrollen gezogen werden, arbeitet der Nagler seine Nägel von langen Eisenstangen ab. Von größeren Nägeln läßt sich nur einer, von kleineren zwei in einer Hitze oder Glut fertigen. Die hierbei zur Verwendung kommenden Eisenstangen bestehen entweder aus Schneid- oder aus Walzeisen.

Bei dem geringen Bedarf an diesem Rohmaterial beziehen die Nagler dasselbe natürlich nicht direkt von den Eisenwerken, sondern durch Vermittlung der Eisenhandlungen. Der Centner Schneideisen wird um 7 oder 8 Mark, der Centner Walzeisen um 10 oder 11 Mark gekauft, je nachdem die Eisenpreise gerade auf dem Markt stehen.

Kredit wird hierbei von den Eisenhandlungen in gleicher Weise wie bei den Schlossern gewährt; bei Zahlung innerhalb 4 Wochen kommen $1^1/_2$ — früher 2 % — Skonto in Abzug.

Das Absatzgebiet der Nürnberger Nagler beschränkt sich auf Nürnberg und das benachbarte Fürth, ein weiterer Versand findet nicht statt, da auswärtiger Bedarf stets durch die Eisenhandlungen gedeckt wird.

Gut ist es für die Nagler, daß ihre Kunden nur selten den Zwangskredit in Anspruch nehmen, der das Schlossergewerbe so sehr schädigt. Bauämter, Baumeister, Kaufleute und auch die wenigen Handwerker wie Schlosser und Flaschner zahlen immer sofort, höchstens daß die beiden letzten etwas Aufschub in Anspruch nehmen.

Im Dezember und Januar geht das Gewerbe am flausten, da einesteils der Versand der Weihnachtsbestellungen bereits erfolgt ist und andrerseits die Bauthätigkeit ziemlich beschränkt ist. Bei den entsetzlichen Verdienstverhältnissen müssen die Nagler, sofern sie nicht etwas zum Zusetzen aus früheren Jahrzehnten haben, sich für diese Zeit anderweitig nach Arbeit umsehen. Als Ersatzbeschäftigung werden dann gewöhnlich Zirkelspitzen geschmiedet oder Kindersäbel gespitzt und angeschweißt.

Gesellen werden selbstredend unter solchen Umständen nicht mehr auf dem Handwerk gehalten. Früher erhielt ein solcher außer Kost und Wohnung

einen Wochenlohn von 5—6 Mark, ein Beweis, wieviel damals verdient wurde. Glücklicherweise sind auch in den letzten Jahren in keiner Werkstatt mehr Lehrlinge ausgebildet worden. Gesellen wie Lehrlinge aßen und wohnten früher ausnahmslos bei den Meistern.

Die Arbeitszeit war eine zehnstündige, von früh 7 bis abend 7 Uhr, mit je einer halben Stunde Früh- und Nachmittagspause und einer einstündigen Mittagspause. Gegenwärtig, wo nur noch Meister arbeiten, wird die Arbeitszeit je nach Bedarf eingerichtet. Wer allerdings als Nagelschmied allein von seiner Hände Arbeit leben muß, wird unter 15 Stunden Arbeitszeit des Tags nicht heruntergehen dürfen, und auch da wird seine Lebenshaltung noch die denkbar einfachste sein müssen. Wir haben wenigstens auf unsern Wanderungen einen Meister kennen gelernt, der des Sommers mit der Sonne seine Arbeit begann und mit ihrem Untergang sie schloß. Derselbe galt allgemein für einen sparsamen und nüchternen Mann, und trotzdem konnte er nach der Aussage seiner Nachbarn gerade seine kleine Familie kärglich ernähren.

Die Frage, was aus den Nagelschmieden werden soll, ist eigentlich so einfach, daß man sie gar nicht aufwerfen sollte. Wenn wir sie trotzdem zum Schlusse mit einigen Worten streifen, so geschieht es nur, um vor übelangebrachter Sentimentalität zu warnen. Jede Unterstützung, die den schmerzlichen Todeskampf dieses absterbenden Gewerbes verlängert, zeugt von einer totalen Verkennung des Werdeganges der Kultur. Hier giebt es nur ein Mittel der Abhilfe und dies ist Absterbenlassen der älteren Meister und Überführung der jüngeren Kräfte in verwandte Gewerbe. Beides ist für Nürnberg bereits ohne irgendwelches Dazuthun Dritter geschehen. Neue Nagelschmiede wurden, wie wir bereits erwähnt, in den letzten Jahren nicht mehr angelernt, die alten fristen ihr Dasein, so gut es noch geht. Für diese würde es sich vielleicht darum handeln, mit Aufträgen von Staat und Kommunen soweit unterstützt zu werden, daß sie in ihren Erwerbsverhältnissen den Meistern besser stehender Gewerbe gleichkämen; die Zuweisung von Aufträgen müßte aber aufhören, sobald ein Meister sich einen Lehrling halten würde. Auf diese Weise würde, ohne die traurige Erscheinung eines ehrbaren und fleißigen Mannes, der trotz angestrengtester, ja gesundheitsschädlicher Ausnutzung seiner Arbeitskraft sich und die Seinen kaum vor der äußersten Not schützen kann, ein Stück alten Gewerbebetriebes verschwinden, das in unsere heutigen Verhältnisse nicht mehr paßt.

Beilagen.

I. Braunschweig-Lüneburgische Lohntaxe für Kleinschmiede und Schlosser aus dem Jahre 1646.

Artikel 43 sagt: Die Kleinschmiedearbeit ist aus vielen Ursachen nicht wohl und in allen auf ein gewisses zu setzen. Einesteils beruht auch der Wert gedachter Arbeit an jedem Ort auf dem Eisen-, Kohlen- und Stahlkauf. Jedoch sollen folgende allgemeine Normen gelten, auf welche beim Verkauf zu achten ist.

Nr.	Gegenstand	Preis
1.	Eisengitter, vor jedes	3 Mariengroschen.
2.	Für eine eingefaßte Stubenthür mit allem Zubehör, das Schloß nach dem Hauptschlüssel mit einem gelötheten Eingericht samt dem Schlüssel	2 Thaler.
3.	Für eine eingefaßte Kammerthür, mit allem Zubehör, das Schloß nach dem Hauptschlüssel mit einem gelötheten Eingericht samt dem Schlüssel	1 Thlr. 27 Mgr.
4.	Für eine gemeine Kammerthür	30 Mariengroschen.
5.	Ein Stubenschloß absonderlich mit einem gelötheten Eingericht samt dem Schlüssel	1 Thlr. 4 Mgr.
6.	Ein Kammerschloß absonderlich mit dem Schlüssel, darnach es gemacht ist	14, 15, 16 Mgr.
7.	Für einen Schlüssel absonderlich zu einem gelötheten Eingericht vor jede Rüffe (Einschnitt im Bart)	10 gute Pfennig.
8.	Für einen schlechten (einfachen) Schlüssel	3—4 Mgr.
9.	Für ein Paar schlechte Bänder oder Hespen mit Hacken, darnach die Thür ist	8—12 Mgr.
10.	Für ein Schloß an einem Schrank oder Schapp mit Zubehör	9—10 Mgr.
11.	Für ein Windeisen an die Fenster, darnach es lang ist	5—8 Pfennig.

(Aus F. G. Struvii systema jurisprud. opific. t. I, p. 377.)

II. Preisverzeichnis der Schlossermeister-Innung Nürnbergs.

Nr.	Gegenstand	Preis	
1.	Schlaudern, Anker per Pfund	17—22	Pfennige.
2.	Schraubenbolzen	30—40	„
3.	Eine Zimmerthür und Kastenschloß, eiserne Drücker, 2 Fischband, Anschlagen, per Stück je nach Qualität	6—8	Mark.
4.	Eine Zimmerthür mit 2 Fischband, Einsteckschloß ohne Drücker und Nachtriegelolive je nach Qualität	8—11	Mark
5.	Eine Doppelthür mit 4 Fischband, 2 Kantenriegel, Einsteckschloß ohne Drücker und Nachtriegel je nach Qualität	12—16	„
6.	Eine einfache Hausthüre mit 2 Winkelband, Kastenschloß mit Fallerheber, Kämpfer und Oberlicht	25—35	„

Nr.	Gegenstand	Preis
7.	Eine bessere Hausthür mit ebensolchem Beschläg eingelassen	60—90 Mark
8.	Ein Hausdoppelthor, einfach mit 4 Winkelband, 2 Kantenriegel, Schloß mit Fallerheber, Kämpfer und Oberlicht	45—60 „
9.	Ein solches mit besserem und eingelassenem Beschläg je nach Qualität	100, 180—300 Mark und höher.
10.	Per Centner Spalier je nach einfacher und künstlicher Ausführung	18—30 Mk. u. höher.
11.	a. Einfache eiserne Thore per Centner	25—30 Mark.
	b. Eiserne Thüren oder Thore, bessere per Centner	30—50 „
	c. „ „ außergewöhnlich per Centner	50—100 „
12.	a. Eiserne Fenstergitter ohne Rahmen inkl. Einsetzen per Centner	20—30 „
	b. Eiserne Fenstergitter in Rahmen inkl. Einsetzen per Centner	25—35 „
	c. Eiserne Fenstergitter mit Verzierung inkl. Einsetzen per Centner	25—50 „
13.	a. Äußere eiserne Fensterladen ohne Verschluß	30—40 „
	b. Eiserne Spaletladen mit Verschluß	35—60 „
	c. Hölzerne Fensterladen mit 4 lange Band, Anhängketten und Haken	6—9 „
	d. Dieselben mit 4 Kreuzband	7—10 „
	e. Ladenschnepper per Stück	2½—4 „
14.	Eine eiserne Thür mit Rahmen und Verschluß per Centner	30—40 „
15.	Eiserne Fenster per Centner	35—50 „
16.	a. Kochröhrenreparatur mit Gußplatte per Pfund	25 Pfennige.
	b. „ „ Walzplatte „ „	30 Pfennige u. höher.
17.	Ein 3flügeliger Fensterstock anzuschlagen mit 12 eingelassenen Scheinhaken, 6 Fischband, 2 Keildreher, 1 Schere, 1 aufgeschraubtes Pasquill mit Zunge, einer eisernen Olive, ohne Festmachen per Stück	7½—9 Mark.
18.	Ein Stiegeneisen, eingelassen, eingekittet per Stück	50 Pfennige u. höher.
19.	Ein Sommerladen mit Getriebe, einfach, bis zu 5,0 m lang	45 Mark.
20.	Kamineinsteigthüren per Pfund	50—70 Pfennige.
21.	Ein Schloß aufsperren kostet	35 Pfennige u. mehr.

Obige Preise wurden in der Versammlung am 18. März 1886 in Anwesenheit von 36 Mitgliedern festgesetzt und angenommen.

Nürnberg, im März 1886.

VIII.

Das Schreinergewerbe in Augsburg.

Von

Dr. Arthur Cohen.

1. Geschichtliche Bemerkungen.

Ueber die *kunstgeschichtliche* Bedeutung der alten Augsburger Schreinerei brauche ich kein Wort zu verlieren. Es ist bekannt, daß sie während der Renaissancezeit und der auf diese folgenden Kunstperioden „auf der Höhe der Zeit stand" und daß die Augsburger „Kistlermeister" (so hießen damals die Tischlermeister) auch nach außerdeutschen Ländern zahlreiche und bedeutende Aufträge erhielten. Der kostbare Holzplafond des sogenannten Cedernsaales im Schlosse Kirchheim in Schwaben, den W. Lübke[1] einen der prächtigsten unserer Renaissance genannt hat, stammt von dem Augsburger Kistlermeister Wendel Dietrich[2]. Dieser scheint überhaupt ein hochbegabter Künstler gewesen zu sein, denn er hat auch die Baupläne zu der St. Michaelskirche in München, wohl dem hervorragendsten kirchlichen Bauwerke der deutschen Renaissance, entworfen. Bei der Auktion des Riedinger-Museums in Augsburg, die jüngst stattgefunden hat, fand ein eingelegter Tisch, Augsburger Arbeit aus dem 16. Jahrhundert, die Bewunderung aller Kenner und ward vom Germanischen Museum um 1270 Mark angekauft. Berühmt sind auch beispielsweise die Chorstühle in der St. Annakirche und in der St. Ulrichskirche in Augsburg — ebenfalls einheimische Arbeiten.

---

[1] Geschichte der deutschen Renaissance, 2. Aufl. 1882 I S. 432.

[2] *Buff*, Wendel Dietrich, Urkundliche Nachrichten u. s. w. In der Zeitschrift des histor. Vereins für Schwaben und Neuburg. XV. Jahrg. 1888, S. 89—149.

Ob wohl neben dieser kunstgeschichtlichen Entwicklung eine volkswirtschaftliche einherging?

Das Material, aus dem die Beantwortung dieser Frage zu schöpfen wäre, ist sehr spröde, und da die gegenwärtige Untersuchung des Vereins für Socialpolitik die bestehenden Verhältnisse betrifft, so glaubte der Verfasser zeitraubendes archivalisches Studium unterlassen zu können. Jedoch ist so viel klar, daß es sich bei den obigen und anderen kunstgeschichtlichen Angaben nur um die Kunsttischlerei, die damals sogenannte „fürnehm Arbeit“ handelt und daß durch dieselben für die Kenntnis der Geschichte des wirtschaftlich wichtigeren, „gemainen Handwerks“ wenig gewonnen ist. Eines steht aber fest, nämlich daß die Kunsttischlerei aus der kleingewerblichen Betriebsform und den Fesseln der Zunftordnung herausstrebte. Diese bestimmte, daß jeder Kistlermeister nur einen, seit 1549 nur zwei Gesellen haben dürfe. Wenn nun eine größere „fürnehm Arbeit“ anzufertigen war, wurde gewöhnlich um Dispens von dieser Zunftregel beim Rate nachgesucht, zumal wenn diese Arbeit eine „Ausarbeit“, d. h. nicht für Augsburg bestimmt war. So finden wir Kistlermeister, die zeitweilig mit 3 bis 6 Gesellen arbeiteten. Aus den Gutachten der Vorgeher und Geschaumeister[1], die bei solchen Gesuchen um die Bewilligung von Extragesellen einzuholen waren, erfahren wir auch, wie es damals, also in einer Zeit, in der, wenn je, das Handwerk einen „goldenen Boden“ hatte, mit dem „gemain Handwerk“ bestellt war. Der Einwand lautete nämlich gewöhnlich, es sei eine Menge armer unbeschäftigter Meister vorhanden, welche die Arbeit ebenso gut oder besser wie Gesellen verrichten könnten und welche „tails vil cleine Kinder und an Irer Nahrung großen Mangel haben“; an diese möge der Gesuchsteller sich wenden. Die Bemerkung, daß viele Meister aus Mangel an Bestellungen müßig gehen und daß der Gesuchsteller seinen Genossen die Nahrung entziehe und abspanne, kehrt ständig wieder. Also auch im damaligen Gewerbe Konkurrenz zwischen Kleinen und Großen!

Man überspringt zwei Jahrhunderte und man trifft ähnliche Erscheinungen an. Anläßlich einer Streitigkeit zwischen der Zimmermeisterzunft und der Kistlerzunft über das Recht der Anfertigung einer Stiege behauptete jene in ihrer Appellationsschrift (1793)[2]: „Daß die Zimmermeister mit den Kistlern und diese mit jenen in immerwährendem Hader und Zank über befugliche oder unbefugliche Arbeiten liegen, ist eine in der Reichs-

---

[1] Buff, a. a. O.

[2] Behelfe in Sachen der Kistler und Zimmermeister (Manuskript der Augsburger Stadtbibliothek).

stadt Augsburg ganz notorische Sache; vorzüglich aber bemühen sich die Kistler, den Zimmerleuten die Arbeiten abzuspannen, soviel sie nur können .... einmassen gegen die 80 Küstlermeister inbegreiflich der Wittwen in Augsburg sich befinden, an welcher übertriebenen Zahl die Meister die vorzüglichste Schuld selbsten tragen" u. s. w. Später heißt es, daß die Kistlermeister sich gegenseitig zur Last und eigenen Unterdrückung fallen. Freilich hatte sich die Anzahl der Zunftmitglieder stark vermindert. Sie betrug 1567 über 130; 1788 (einschließlich der Silberkistler und Orgelbauer) 73[1]; 1793, wie wir gesehen haben, gegen die 80. Aber hiebei ist der Rückgang des wirtschaftlichen Lebens der Reichsstädte infolge des dreißigjährigen Krieges in Betracht zu ziehen.

Die doppelte Exklusivität, die dem bayrischen Handwerkerstand im 19. Jahrhundert bis zur Einführung der Gewerbefreiheit (1868) eignet, nämlich das Eifern und Wüten gegen die Gewerbsbeeinträchtigungen seitens Nichtkonzessionierter einerseits und die Erschwerung der Ansässigmachung und Verehelichung andererseits[2], ist auch an der Augsburger Handwerkerbevölkerung zu beobachten. „Die Handwerkerpartei," sagt ein gründlicher Kenner der neueren Augsburger Industriegeschichte[3], „welche in den Jahren 1814 bis 1854 einen zähen, heißen Kampf für die Begünstigung des Zunftwesens und Beschränkung der Gewerbefreiheit führte, zählte im Augsburger Handwerkerstande durchweg unbedingte, energische Anhänger ..... Mit neidischer Aufmerksamkeit beobachtete der Handwerker die Handlungsweise des Fabrikanten, wegen jeder wirklichen oder scheinbaren Überschreitung seiner Fabrikkonzession wurde dieser vor die Behörde gebracht, um sein beanspruchtes Recht gegenüber der Innung nachzuweisen."

Es ist nicht wahrscheinlich, daß die Tischlerei hiervon eine Ausnahme gemacht habe. Als z. B. zum Bau der Churschen Spinnerei (jetzt Aktienspinnerei am Senkelbach) im Jahre 1848 einige auswärtige Schreiner beigezogen wurden, entstanden lebhafte Streitigkeiten mit den einheimischen Schreinern[4]. Der Gründer der bedeutendsten Augsburger Möbelhandlung hatte, wie wir weiter unten des näheren sehen werden, in der ersten Zeit mit großen Schwierigkeiten zu kämpfen und einen langwierigen Prozeß mit der Tischlerinnung zu führen, weil er — ein gelernter Tapezierer —

---

[1] Beschreibung der Stadt Augsburg von Paul v. Stetten, Augsburg 1788.

[2] Kaizl, Der Kampf um Gewerbereform und Gewerbefreiheit in Bayern 1799—1868. Leipzig 1879. Francke, Die Schuhmacherei in Bayern S. 13 ff.

[3] Graßmann, Die Entwicklung der Augsburger Industrie im neunzehnten Jahrhundert. Augsburg 1894. S. 13.

[4] Graßmann, S. 27.

Möbel für sein Magazin von auswärts bezog. Die Reihe dieser Beweise von Engherzigkeit ließen sich aus den Akten des Augsburger Magistrates beliebig vermehren.

Selbstverständlich fehlten auch in Augsburg die komplementären Erscheinungen nicht, Unzufriedenheit und leidenschaftliche Klagen, „daß die Gewerbe nicht vorwärts gehen" u. s. w.[1]. Ihren Höhepunkt erreichten dieselben, wie anderwärts[2], gegen 1850. Einer der Heißsporne des Handwerkerkongresses von 1848 war ein Augsburger Delegierter, der Buchdrucker Volkhardt. Dieser gab kurz darauf in einer in Augsburg gedruckten Broschüre die Kongreßbeschlüsse, darunter den berühmten „von Millionen Unglücklichen besiegelten Protest gegen die Gewerbefreiheit" — letzteren in Fettdruck — heraus. Was die Tischler anlangt, so wurde auf dem Kongreß speciell gegen die Möbelmagazine gewettert. In den großen Städten sei der Tischler ein reiner Proletarier durch die Möbelmagazine[3].

Diese Klagen mögen übertrieben gewesen sein; aber immerhin befand sich das städtische Handwerk in einer wenig beneidenswerten Lage. Augsburgs frühere Bedeutung war längst dahin, das Kunsthandwerk hatte längst aufgehört, die gewerblichen Verhältnisse mit magischem Schimmer zu versehen. Die letzten Reste des künstlerischen Geschmacks der Renaissance waren in den Napoleonischen Kriegen und in den durch die französische Revolution und die Aufklärung erzeugten rationalistischen Principien zu Grunde gegangen. Damit verschwanden aus Augsburg endgültig jene Ansätze großgewerblicher Betriebsweise, die wir oben kennen gelernt haben.

Wie war nun im einzelnen die Entwicklung des Augsburger Tischlerhandwerks im gegenwärtigen Jahrhundert? Die Aenderungen im Gewerberecht waren ja an sich bedeutend genug, um einen Einfluß auf den Entwicklungsgang der Gewerbe zu gewinnen. Zuerst die Montgelassche Reform, 1825 die berühmte Kodifikation des Gewerberechtes auf Grundlage des Konzessionssystems, sodann eine sich steigernde und in der Instruktion von 1853 gipfelnde Reaktion gegen die angeblich liberalisierenden Tendenzen des Gewerbegesetzes von 1825, seit der Mitte der fünfziger Jahre aber energisches Hinstreben zur völligen Gewerbefreiheit (1868). Ferner wird sich fragen, ob nicht bereits in dieser Periode das Augsburger

---

[1] **Graßmann**, S. 33.

[2] **Francke**, S. 17.

[3] Verhandlungen des ersten deutschen Handwerker- und Gewerbekongresses. Herausgegeben im Auftrage des Kongresses von Schirges, Protokollführer. Darmstadt. 1848. S. 77.

Tischlergewerbe von Änderungen in der Technik und in den Absatzverhältnissen beeinflußt wird.

Um über diese Dinge Auskunft zu erhalten, untersuchen wir die bayrischen Gewerbestatistiken von 1847 und 1861.

Die Gewerbestatistik vom Jahre 1847[1] enthält eine Gruppe: „Tischler, Stuhlmacher, Möbelfabrikanten, Möbelpolierer und alle zur Tischlerei gehörigen Gewerbe.“ Die Statistik von 1861[2] enthält in der Handwerkertabelle (Tafel XIII*) eine Gruppe XIII: „Verfertiger von Holzwaren“ mit der Unterabteilung a: „Tischler, Stuhlmacher, Möbelmacher und Möbelpolierer“, ferner in der „Fabriktabelle“ eine Gruppe VII: „Holzwaren, Papier- und Kurzwaren“ mit der Unterabteilung c: „Fabriken für Möbel, Holzleisten und Holzschnitzarbeiten.“ Die Statistik vom Jahre 1847 enthält zwar ebenfalls eine Fabriktabelle, die Möbelfabrikanten sind aber in diese nicht aufgenommen, sondern, wie sich aus obigem ergiebt, eigentümlicherweise zu den Handwerkern gezogen worden[3]. Die Tabellen des Jahres 1861 ziehen jene von 1847 zum Vergleiche heran, obschon sie hienach nicht in allen Stücken vergleichbar sind.

Danach ergiebt sich für Augsburg folgende Zusammenstellung:

1847		1861			
Tischler, Stuhlmacher, Möbelmacher, Möbelfabrikanten und Möbelpolierer		Tischler, Stuhlmacher, Möbelmacher und Möbelpolierer		Fabriken für Möbel, Holzleisten und Holzschnitzarbeiten	
Meister oder für eigene Rechnung arbeitende Personen	Gehilfen und Lehrlinge	Meister oder für eigene Rechnung arbeitende Personen	Gehilfen und Lehrlinge	Zahl derselben	Arbeiter
68	166	72	161	1	3

[1] Beiträge zur Statistik des Königreichs Bayern. I. Bevölkerung. Herausgegeben von Hermann, München 1850.

[2] Die Bevölkerung und die Gewerbe des Königreichs Bayern nach der Aufnahme vom Jahre 1861. Herausgegeben vom Königl. Statist. Bureau. München 1862.

[3] Beide Statistiken bringen auch Tabellen über das Handelsgewerbe; in demselben erscheint aber der Möbelhandel nicht ausgeschieden.

Die Änderungen sind so geringfügig, daß sie als solche nicht in Betracht kommen können.

Im Jahre 1846 hatte Augsburg 38 206 Einwohner, im Jahre 1861 aber 45 389. Während sohin die Einwohnerzahl in diesen 15 Jahren um 18,8 Proz. wuchs, ist die Zahl der Tischlermeister und Möbelfabrikanten einerseits, sowie der in der Tischlerei beschäftigten Arbeiter andererseits stationär geblieben. Oder m. a. W. es treffen, wenn wir auch für 1861 die „Fabrik" den Meistern und die 3 Arbeiter den Gehilfen zurechnen und die Einwohnerzahl von 1846 der von 1847 gleichsetzen, auf 10 000 Einwohner:

Jahr	Meister	Gehilfen und Lehrlinge
1847	17,8	43,4
1861	16,1	36,1

Es ergiebt sich also sowohl bei den Arbeitgebern wie auch bei den Arbeitnehmern eine nicht unerhebliche relative Abnahme.

Bevor wir aber hieraus Schlüsse ziehen, wollen wir einen Blick auf andere Landesteile werfen.

Auf 10 000 Einwohner trafen:

Tischler, Stuhlmacher, Möbelmacher und Möbelpolierer.

Jahr	Im rechtsrheinischen Bayern		in der Pfalz		in München		in Schwaben		in Augsburg	
	Meister oder für eigene Rechnung arbeitende Personen	Gehilfen und Lehrlinge	Meister oder für eigene Rechnung arbeitende Personen	Gehilfen und Lehrlinge	Meister oder für eigene Rechnung arbeitende Personen	Gehilfen und Lehrlinge	Meister oder für eigene Rechnung arbeitende Personen	Gehilfen und Lehrlinge	Meister oder für eigene Rechnung arbeitende Personen	Gehilfen und Lehrlinge
1847	16,9	18,2	21,1	5,2	12,0	60,5	24,7	22,6	17,8	43,4
1861	17,6	20,9	22,3	13,8	10,1[1]	40,3[1]	25,6	23,3	15,9	35,5

Hierzu kommen aber bei der Statistik von 1861 noch die in der „Fabriktabelle" aufgeführten „Fabriken für Möbel, Holzleisten und Holzschnitzarbeiten". Es betrug in diesem Jahre:

[1] Ausschließlich der zwischen 1847 und 1861 einverleibten Vorstädte.

Landesteile	Die Zahl derselben	Zahl des Aufsichtspersonals	Arbeiter männliche	Arbeiter weibliche
Rechtsrh. Bayern	22	22	207	31
Pfalz	6	6	66	—
München . . .	3	3	17	—
Schwaben. . .	1	—	3	—
Augsburg . . .	1	—	3	—

Wenn man nun auch diese Ziffern denen der Handwerkertabelle des Jahres 1861 hinzurechnet, auf alle Fälle ergiebt sich ein höchst merkwürdiges Bild. Es ergiebt sich nämlich, daß im rechtsrheinischen Bayern, in der Pfalz und in Schwaben sowohl die Zahl der selbständigen Tischler als auch die Zahl der abhängigen zwischen den Jahren 1847 und 1861 zugenommen hat (am meisten die der abhängigen in der Pfalz!), während in den beiden Städten München und Augsburg, der größten und drittgrößten Stadt des Landes, dieselbe ganz beträchtlich abgenommen hat. Hinzuzudenken ist natürlich: im Verhältnis zur Bevölkerung. In München und Augsburg minderte sich die Zahl der Gehilfen und Lehrlinge bezw. Arbeiter sogar absolut genommen. München 1847: 574 Gehilfen und Lehrlinge; 1861: 506 Gehilfen und Lehrlinge und 17 Arbeiter im Großbetrieb (bei Hinzurechnung der zwischen 1847 und 1861 einverleibten Vorstädte 546 Gehilfen und Lehrlinge und 17 Arbeiter im Großbetrieb). Die Zahl der Meister nahm allerdings absolut genommen zu, nämlich von 114 auf 127 (mit Einschluß der erwähnten Vorstädte auf 147). Zahl der Möbelfabriken im Jahre 1861 in München: 3, mit Einschluß der erwähnten Vorstädte: 4.

Diese Zahlen deuten darauf hin, daß weniger die Wandlungen des Gewerberechtes, denn allgemeine Verhältnisse, vor allem geographische und kulturelle Unterschiede das Schicksal der Gewerbe in dieser Zeit bestimmt haben.

„Die Städte litten mehr als das Land, weil auf dem Lande noch die alten Zustände fortdauern, in den Städten die Umbildungen beginnen." Damit schließt Schmoller[1] seinen Exkurs über die bayrische Handwerkerstatistik. Die in der Mitte unseres Jahrhunderts auftretende Handwerkerkrisis war in der That im wesentlichen eine Krise des städtischen Handwerks. Darauf lassen auch die Verhandlungen des deutschen Handwerkerkongresses vom Jahre 1848 schließen; man vergleiche z. B. die Beratung über den Antrag, das Betreiben eines Handwerks auf dem Lande zu verbieten. Man wird diese Krise aber zugleich als Gesundung bezeichnen

[1] Zur Geschichte der deutschen Kleingewerbe im 19. Jahrhundert, Halle, 1870. S. 132. — Über die Entwicklung in der Pfalz ebendaselbst.

dürfen. Ein Sturmwind, der der „neuen Zeit" voranging, fegte in den Städten, die für die Aufnahme des Neuen reif waren, die morschesten unter den Existenzen weg. Im Jahre 1861 war übrigens die Krisis, was das Augsburger Tischlerhandwerk anlangt, schon seit einiger Zeit überwunden. In einer lokalpolitischen Schrift von 1862[1] heißt es nämlich: „Das Gewerbe der Schreiner hatte sich dahier in Verbindung mit den Tapezierern in den letzten Jahren eines großen Aufschwungs zu erfreuen . . . . ., sodaß die vorhandenen Arbeitskräfte den Bestellungen kaum zu entsprechen vermögen." Wie bedeutend muß die Krisis gewesen sein, wenn trotz des „Aufschwungs" 1861 gerade die Ziffern von 1847 erreicht wurden!

2. Statistik des Augsburger Tischlergewerbes.

Für die Statistik des Augsburger Tischlergewerbes hat man noch immer auf die Berufszählung vom 5. Juni 1882 zurückzugehen. Das bayrische statistische Büreau veröffentlicht zwar alljährlich eine Gewerbebewegungsstatistik, aber dieselbe wirft, von Besteuerungszwecken ausgehend und diesen in erster Linie dienend, die Zu- bezw. Abgänge und die bloßen „Namensänderungen", d. h. Änderungen der Person des Inhabers zusammen, bringt überhaupt nur dürftige Angaben und scheidet für die unmittelbaren Städte, zu denen Augsburg gehört, die Tischlerei aus der Gruppe „Industrie der Holz- und Schnitzstoffe" nicht aus. Obwohl daher anzunehmen ist, daß seit dem Jahre 1882 tiefgreifende Veränderungen in der Zusammensetzung der Augsburger Tischlerbevölkerung und Tischlerei, namentlich nach der Richtung des Großbetriebes hin, sich ergeben haben, so bleibt uns doch nichts anderes übrig, als die Zahlen von 1882 zu reproduzieren.

Der dritte Band der Publikation des K. bayrischen statistischen Büreaus über die Ergebnisse der Berufszählung im Königreich Bayern vom 5. Juni 1882, die bayrische Bevölkerung nach ihrer gewerblichen Thätigkeit behandelnd, bringt für die einzelnen Gewerbegruppen, -Klassen nnd -Ordnungen die Gesamtzahl der Gewerbebetriebe und der darin im Jahresdurchschnitte beschäftigten Personen, ausgeschieden nach Verwaltungsdistrikten (unmittelbaren Städten und Bezirksämtern). Die Tischlerei gehört zur Gruppe XI Industrie der Holz- und Schnitzstoffe, Klasse b Verfertigung glatter Holzwaren, und bildet hierin nebst der Parkettfabrikation die

[1] Die Industrie Augsburgs mit Rücksicht auf die polytechnische Schule, Augsburg, 1862, S. 13.

3. Ordnung. 32 Bezeichnungen umfassend: Bautischler, Billardfabrikanten, Billardqueuefabrikanten, Blumentischmacher, Buchsbaumplattenfabrikanten, Ebenisten, Eisspindfabrikanten, Etuischreiner, Fensterrahmenmacher, Fußbodenverfertiger, Galanterietischler, Gardinenbretterfabrikanten, Betriebsstätten für Grabkreuze aus Holz, Betriebsstätten für Holzarbeiten, Holzgitterfabrikanten (=macher), Jalousienbretthobler, Instrumententischler, Kunstmodellmacher, Kunsttischler, Laubschreiner, Modellschreiner, Modelltischler, Möbelfabrikanten, Möbelreiniger, Möbelschreiner, Parkettfabrikanten, Sargfabrikanten für Holzsärge, Schreiner, Sesselmacher, Stuhlgestellmacher, Stuhlmacher, Betriebsstätten für amerikanische Stuhlsitze, Tischler, Werkzeugschreiner.

XI b 3 Tischlerei und Parkettfabrikation. Augsburg:

Zahl der Betriebe . .	123
Beschäftigte Personen .	304
Darunter Schreiner[1]:	
Zahl der Betriebe . .	116
Beschäftigte Personen .	272

Von 1000 Einwohnern sind in Augsburg 5,0 in der Tischlerei oder Parkettfabrikation beschäftigt.

Die übrigen von der Berufsstatistik von 1882 erfaßten Thatsachen können hier nicht weiter verfolgt werden, da die Zahlen für Augsburg weder in der Reichs= noch in der bayrischen Publikation ausgeschieden erscheinen und die Stadt Augsburg das Material nicht weiter ausgebeutet hat. Der „Möbelhandel“ ist in der Berufsstatistik von 1882 überhaupt nicht besonders behandelt, sondern gehört zu „XVII. Handelsgewerbe a. Waren- und Produktenhandel im stehenden Geschäftsbetrieb 12. Handel mit verschiedenen und anderen als vorstehend benannten Waren“. So dürftig daher die angegebenen Zahlen sind, so müssen wir uns doch an ihnen genügen lassen. Dabei müssen wir darauf aufmerksam machen, daß der politische und daher auch verwaltungsstatistische Begriff Augsburg mit dem geographischen und volkswirtschaftlichen nicht identisch ist. Um Augsburg herum liegt eine Reihe von selbständigen Gemeinden, welche mit Augsburg nicht nur nahezu zusammengebaut sind, sondern auch wirtschaftlich und kulturell zum großen Teil unter denselben Bedingungen stehen, wie die

[1] Bei „darunter“ führt die oben bezeichnete statistische Publikation diejenigen einzelnen Gewerbe auf, von denen wenigstens in einem Verwaltungsdistrikte des Regierungsbezirkes mehr als 10 Betriebe vorhanden sind. Da der ortsübliche Ausdruck für „Tischler“ in Augsburg (überhaupt in Bayern) „Schreiner“ ist, so ist es klar, daß für diese eine Ausscheidung vorzunehmen war.

äußeren Bezirke von Augsburg selbst. Diese Vororte sind: Göggingen im Süden mit 3606 Einwohnern, Pfersee im Westen mit 5330 Einwohnern, Oberhausen im Norden mit 6417 Einwohnern, Kriegshaber (an Oberhausen sich anschließend) mit 2709 Einwohnern und Lechhausen (im Osten) mit 10 365 Einwohnern. Lechhausen liegt im Bezirke des Bezirksamtes Friedberg (Regierungsbezirk Oberbayern); die übrigen genannten Ortschaften gehören zum Bezirksamt Augsburg (Land). Die Zahlen für diese Gemeinden sind nun in der Berufsstatistik von 1882 nicht ausgeschieden, was natürlich die Erheblichkeit des für Augsburg selbst gegebenen Zahlenmateriales mindert.

Nur als Notbehelf sei es gestattet, einige Angaben zu reproduzieren, die zwar keine volloffizielle Glaubwürdigkeit besitzen, aber sich auf die letzten Jahre beziehen.

Eine private Zählung erfaßte die im Juli des Jahres 1893 in Augsburg betriebenen Schreinereien, sowie die in ihnen im Jahre 1892 beschäftigten Personen (Gehilfen, Lehrlinge und ungelernte Arbeiter) nach Maximal- und Minimalstand. Bei den wenigen Schreinermeistern, die erst im Jahre 1893 ihr Geschäft gegründet hatten, wurde dieses Jahr dem Jahre 1892 substituiert. Infolge der Eigenschaft der Tischlerei als Saisongewerbe fallen der Maximal- und der Minimalstand stets in dieselbe Jahreszeit, nämlich in den Sommer bezw. Winter. Wir gebrauchen daher der Kürze halber statt der Worte „bei Zugrundelegung des Maximalstandes“ (bezw. des Minimalstandes) den Ausdruck „im Sommer“ (bezw. „im Winter“).

Es ergab sich folgendes Resultat:

Zahl der Betriebe	im Winter	im Sommer
ohne Personal (Alleinbetriebe) .	38	28
mit 1 Lehrling	7	5
„ 2 Lehrlingen	5	6
„ 3 Lehrlingen	1	1
„ 1 Gehilfen	11	15
„ 1 „ und 1 Lehrling .	10	10
„ 1 „ „ 2 Lehrlingen .	3	3
„ 2 „	6	8
„ 2 „ „ 1 Lehrling .	11	13
„ 2 „ „ 2 Lehrlingen .	5	5
„ 2 „ „ 3 „	1	1
„ 3 „	1	4
Übertrag	99	99

Übertrag	99	99
mit 3 Gehilfen und 1 Lehrling .	1	1
„ 3 „ „ 2 Lehrlingen.	3	3
„ 4 „	2	2[1]
„ 4 „ „ 2 Lehrlingen.	3	2
„ 5 „	1	1
„ 5 „ „ 2 Lehrlingen.	3	4
„ 6 „ „ 2 „	3	3[2]
	115	115

Außerdem wurden gezählt: je ein Betrieb mit 8 Gehilfen; mit 9 Gehilfen, 2 Lehrlingen und 1 ungelernten Arbeiter; mit 12 (im Winter) bezw. 14 (im Sommer) Gehilfen und 2 Lehrlingen; mit 12 Gehilfen und 3 ungelernten Arbeitern; mit 15 Gehilfen und 1 ungelernten Arbeiter.

Endsumme: 120 Schreinereien[3], welche 199 bis 223 Gehilfen, 89 bis 91 Lehrlinge und 8 ungelernte Arbeiter, in Summa 296 bis 322 oder durchschnittlich 309 Arbeiter[4] und (309 + 120 =) 429 Personen beschäftigen.

---

[1] Hierunter ein Betrieb, in welchem außerdem zwei ungelernte Arbeiter beschäftigt sind.

[2] Hierunter ein Betrieb, in welchem außerdem ein ungelernter Arbeiter beschäftigt ist.

[3] Das Adreßbuch für 1893/4 führt 111 Schreinereien auf, dasjenige für 1895 115.

[4] Zu einem andern Befunde gelangen wir natürlich, wenn wir nicht, wie dies oben geschehen ist, die in den Tischlereien beschäftigten Arbeiter, sondern die unselbständigen Schreiner, gleichviel in welchen Betrieben sie Verwendung finden, zählen. Dann fallen nämlich die in den Tischlereien beschäftigten Drechsler, Bildhauer, Anstreicher u. s. w. weg, während andererseits die vielen in Tapezier- und Zimmermannsgeschäften, bei Bauunternehmern u. s. w. eingestellten, ferner die sog. Fabrikschreiner und die in den Maschinenfabriken u. s. w. beschäftigten Modellschreiner zuzurechnen sind. Die Berufsstatistik von 1882 scheidet die in Gruppe XI (Industrie der Holz- und Schnitzstoffe) enthaltenen Klassen und Ordnungen für die unmittelbaren Städte nicht aus. Die Volkszählung von 1890 ergab folgendes Bild:

	männliche	weibliche
selbständige Schreiner	125	1
Schreinergehilfen	583	—
Angehörige	198	507
Dienstboten	2	19
Zusammen	908	527
	1435	

Darnach lebten 1,9% der Bevölkerung vom Schreinerberuf. — Es braucht selbstverständlich nicht hervorgehoben zu werden, daß vorstehende Zahlen sich auf die ortsanwesende Bevölkerung beziehen und nicht auf die in Augsburg erwerbsthätige. Dadurch sinkt der Wert derselben für unseren Zweck nicht unerheblich.

Vergleichen wir dieses Ergebnis mit den offiziellen Zahlen von 1882, so kommen wir zu dem Resultate, daß die Verhältnisse, was die Anzahl der Betriebe anlangt, ziemlich stationär geblieben sind, während die Einwohnerzahl Augsburgs von 61 408 im Jahre 1880 auf 75 633 im Jahre 1890, also um 23,16 % gestiegen ist. Die Zahl der beschäftigten Personen ist der Bevölkerungszunahme mehr als gefolgt, sie hat sich um 41,1 % vergrößert. Jedoch kann nicht genug betont werden, daß es sich bei dem statistischen Versuch von 1893 keineswegs um autoritative Zahlen handelt.

Kehren wir zur Berufsstatistik von 1882 zurück, um die oben gegebenen Ziffern mit anderen statistischen Größen zu vergleichen, so finden wir, daß die 123 Tischlerei- und Parkettfabrikationsbetriebe[1] in Augsburg 30,5 % der Gruppe XI (Industrie der Holz- und Schnitzstoffe) und 2,1 % aller Gruppen ausmachen. Auf 1000 Einwohner kommen, wie oben bereits erwähnt, 5 in Tischlereien beschäftigte Personen. In dieser Beziehung steht Augsburg unter den bayrischen Verwaltungsdistrikten (Bezirksämtern und unmittelbaren Städten) an 35. Stelle[2]. Im Regierungsbezirke Schwaben und Neuburg ist die Tischlerei und Parkettfabrikation nur in zwei Verwaltungsdistrikten stärker vertreten als in Augsburg, nämlich in den unmittelbaren Städten Memmingen und Lindau mit 6,8 bezw. 5,3 ‰. Bei der unmittelbaren Stadt Kempten ist das Verhältnis 4,8 ‰.

Wie hat sich nun das Augsburger Tischlergewerbe von der Einführung der Gewerbefreiheit (1868) bis zur Berufszählung von 1882 statistisch entwickelt, oder mit anderen Worten, welche Zahlenreihen führen von den oben behandelten primitiven statistischen Arbeiten von 1847 und 1861 zu der fortgeschrittenen von 1882? In der Mitte liegt die Gewerbestatistik vom 1. Dezember 1875. Wir reproduzieren daher die Ziffern der letzteren[3] und stellen daneben zum Vergleiche die von 1847, 1861 und 1882.

	1847	1861	1875	1882
Zahl der Betriebe . .	68	73	118[4]	123[5]
Beschäftigte Personen .	234	236	369	304

[1] Wir werden in den folgenden Erörterungen nur von den Tischlereien sprechen, begreifen aber darunter auch die Parkettfabrikationsbetriebe.

[2] An erster Stelle steht Fürth mit 22,2‰, darauf folgt Kaiserslautern mit 13,4 ‰, Zweibrücken mit 10,9 ‰, Neustadt a. H. mit 10,4 ‰. Bei den anderen Verwaltungsdistrikten sinkt das Verhältnis auf unter 10 ‰ (München 7,0 ‰).

[3] XXXIX., XLI. und XLIV. Bd. der Beiträge zur Statistik des Königreichs Bayern.

[4] Darunter 5 „Nebenbetriebe".

[5] Die Anzahl der Nebenbetriebe ist hier leider nicht ausgeschieden.

Auf 10 000 Einwohner treffen:

	1847	1861	1875	1882[1]
Betriebe	17,8	16,1	20,6[2]	19,6
Beschäftigte Personen	61,1	52,0	64,5	48,4

Absolut genommen also eine allmähliche geringfügige Vermehrung der Betriebe; ferner ein bedeutendes Steigen der Zahl der beschäftigten Personen von 1861 auf 1875, aber ein nicht unbeträchtliches Fallen derselben von 1875 auf 1882. Relativ genommen ein ziemliches Anwachsen der Zahl der Betriebe von 1861 auf 1875 und eine unbedeutende Abnahme von 1875 auf 1882; bezüglich der beschäftigten Personen ein kräftiges Anschwellen der Zahl von 1861 auf 1875 und ein auffallendes Sinken von 1875 auf 1882[3].

Welche Ursachen hat das besonders auffallende starke Sinken der Anzahl der beschäftigten Personen in der kurzen Zeit von 6½ Jahren? Hiermit zusammenhängend: Sinkt die Zahl gleichmäßig in allen Betrieben, oder etwa nur in den Kleinbetrieben, während die Großbetriebe etwa ein relatives Steigen der Personenzahl aufzuweisen hätten? Leider läßt sich letztere Frage für Augsburg aus der Statistik nicht entscheiden, weil, wie bereits erwähnt, die Ausscheidung in Allein-, Klein- und Großbetriebe in der Reichs- und der bayrischen Publikation nur für das Königreich und die Regierungsbezirke, nicht aber für die Verwaltungsdistrikte durchgeführt ist, und die Stadt Augsburg das Material nicht für ihre speciellen Zwecke ausgebeutet hat, überhaupt kein „statistisches Bureau“ besitzt.

Für das Königreich Bayern ergiebt sich folgende Zusammenstellung:

---

[1] Die Bevölkerungszahl von 1882 wurde dadurch gefunden, daß man die Differenz zwischen den Bevölkerungszahlen von 1880 und 1885 mit 3/10 multiplizierte und das Produkt zur Bevölkerungszahl von 1880 addierte.

[2] Hauptbetriebe: 19,8.

[3] Es muß jedoch ausdrücklich darauf hingewiesen werden, daß diese verschiedenen Statistiken streng genommen nicht vergleichbar sind. Namentlich ist die Erhebungsweise der Reichsstatistiken eine ganz andere als die der älteren; auch die Kategorien sind hier nicht ganz die gleichen wie dort. Bei der Zählung von 1875 wurde der Stand vom 1. Dezember zu Grunde gelegt, bei jener von 1882 der 5. Juni. Ferner wurden in der Statistik von 1875 die am Tage der Zählung in den betreffenden Gewerbezweigen beschäftigten Personen für die Verwaltungsdistrikte angegeben, in der von 1882 dagegen die im Jahresdurchschnitte beschäftigten. Infolge des saisongewerblichen Charakters der Tischlerei dürfte also die sinkende Tendenz zwischen 1875 und 1882 eine größere sein, als im Texte angegeben!

Tischlerei- und Parkettfabrikation in Bayern.

Jahr	Hauptbetriebe	Nebenbetriebe	Summe von 1 und 2	Beschäftigte Personen	Unter 1 befinden sich					
					Alleinbetriebe		Kleinbetriebe (1–5 Gehilf.)		Großbetriebe (über 5 Gehilf.)	
					Zahl	Beschäft. Personen	Zahl	Beschäft. Personen	Zahl	Beschäft. Personen
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1875	12 243	1003	13 246	23 911	6390	6390	5657	15 158	196	2363
1882	12 473	1659	14 132	21 662[1]	7374	7379[1]	4959	12 155[1]	140	2128[1]

Die Bevölkerungszahl betrug 1871 4 863 450, 1880 5 284 778 und 1885 5 420 199 Einwohner.

Also ein nicht nur absolutes, sondern auch insbesondere relatives Fallen der Anzahl der beschäftigten Personen, während die Zahl der Hauptbetriebe, absolut genommen, um ein weniges gestiegen ist. Dies führt darauf hin, daß die Gründe der Abnahme des Tischlereigewerbes in Augsburg nicht lokaler, sondern allgemeiner Natur sind. Die Minderung verteilt sich in Bayern auf die Klein- und Großbetriebe, während die Alleinbetriebe sich so sehr vermehrt haben, daß hierdurch die Verringerung der Anzahl der Klein- und Großbetriebe aufgewogen wird.

Im Regierungsbezirk Schwaben und Neuburg fiel die Anzahl der Hauptbetriebe von 1822 auf 1700 und die Anzahl der beschäftigten Personen von 3315 auf 2668. Also dasselbe Verhältnis wie bei Augsburg allein (Bevölkerungszahl von Schwaben 1871 582 773, 1880 634 530, 1885 650 166 Einwohner). Die Zahl der Alleinbetriebe stieg auch in Schwaben, nämlich von 993 auf 1065, während bei den Gehilfenbetrieben sowohl deren Anzahl als auch die Anzahl der in ihnen beschäftigten Personen sank (die Anzahl der Kleinbetriebe von 806 auf 618, die der Großbetriebe von 23 auf 17; in den Kleinbetrieben 1875 2098 Personen beschäftigt, 1882 1429; in den Großbetrieben 1875 200, 1882 174).

Die Ursache dieser Erscheinungen muß also eine solche gewesen sein, welche beide Arten von Gehilfenbetrieben, wenn auch nicht in gleich starkem

[1] Nach dem Durchschnitt des Jahres 1882.

Maße, traf. Eine solche Ursache läge in der Depression, in welcher sich Ende der siebziger und anfangs der achtziger Jahre infolge der Handelskrisis von 1873 die Bauthätigkeit befand und unter welcher die Schreinerei, in erster Linie die Bau-, aber auch die Möbelschreinerei, arg gelitten haben muß. In der That klagen die Jahresberichte der Handels- und Gewerbekammer für Schwaben und Neuburg in dieser Zeit lebhaft über das Darniederliegen des Baugewerbes; in dem Bericht für 1878 und 1879 z. B. heißt es S. 19: „Größere Bauunternehmungen sind nicht in Aussicht und fehlen deshalb größere Arbeiten für Schreiner, Schlosser, Maler und Tapezierer. Die Arbeit in den Werkstätten dieser Gewerbe beschränkt sich auf kleinere Ausführungen und Reparaturen, weshalb auch die Anzahl der Arbeiter in jeder Werkstatt eine geringere ist."

3. Der Großbetrieb.

Es giebt im Augsburger Tischlergewerbe nur 4 Großbetriebe. Sie haben miteinander gemein, daß sie sämtlich autochthon sind, d. h. sich aus kleinen Anfängen zu ihrer gegenwärtigen Bedeutung emporgeschwungen haben.

A. Möbelfabrik in Göggingen (direkt bei Augsburg). Es werden alle Arten von Möbeln fabriziert und ganze Zimmer-, Wirtschafts- und Hoteleinrichtungen übernommen, ferner werden Gestelle für Polstermöbel an Tapezierer geliefert. Specialität: Wirtschaftsstühle mit Holzsitz und Kastenmöbel[1] einfacherer Art. Absatzgebiet: Schwaben, für die Wirtschaftsstühle ganz Süddeutschland. Dem Absatz dienen ein bei der Fabrik gelegenes Lager und ein Laden in der Stadt, in welch letzterem ganze Zimmerarrangements zu sehen sind. Reisende schickt die Firma nicht hinaus. Die Bestellungen geschehen also im Laden oder schriftlich auf Grund der von der Firma versendeten Kataloge.

Dampfmaschine mit 24 Pferdekräften; Horizontalgatter für 4 Blätter, 2 Hobelmaschinen, 1 Kreissäge, 1 Bandsäge, 1 Zapfenschneidmaschine, 1 Bohrmaschine, 2 Fräsmaschinen. Durchschnittlich 50 Arbeiter, darunter 35 Tischler, 5 Drechsler, ferner Tapezierer, Maler, Polierer, Schlosser und Maschinisten. Eigene Räume für das Horizontalgatter und für die übrigen Arbeitsmaschinen, Schreinerei, Drechslerei, Tapezierwerkstätte, Malerwerkstätte; besonderer Raum für die Montierung der Stühle; kaufmännisches und technisches Bureau; Holzlagerplatz, Trockenkammer, Hausmeisterei mit Speisezimmer für die Arbeiter.

[1] Gegensatz: Polstermöbel.

Das Holz wird in Stämmen direkt im Walde gekauft. An Halbfabrikaten werden bezogen: Fourniere, die einfacheren und daher vorrätig erhältlichen Bildhauerarbeiten, sowie gewisse Façons Kehlleisten. Für den Laden werden von auswärts bezogen: Phantasiemöbel, Zimmerdekorationsstücke und die kunstvoller gearbeiteten Rohrsessel, ferner Specialitäten, wie Möbel mit gebogenem Holze. Die kunstvolleren Bildhauerarbeiten werden bei Augsburger oder auswärtigen Bildhauern für jeden einzelnen Fall bestellt.

Die Firma wurde 1848 in Augsburg gegründet und beschäftigte damals 5 Arbeiter. Der Besitzer — gelernter Tischler — entschloß sich nach dem Besuche der Pariser Weltausstellung von 1855 zur Anschaffung von Maschinen. Im Jahre 1864 war er bereits vollständig mit solchen eingerichtet. Schon 1869 schreibt die Handelskammer von Schwaben und Neuburg in ihrem Berichte (S. 31), daß die Fabrikate dieser Firma „sich eines ausgedehnten Absatzes erfreuen". Seit Einführung des Maschinenbetriebes wandte sich der Besitzer der Erzeugung von Specialitäten zu, nämlich von geschweiften Möbeln, Polstergestellen und Stühlen. Der Laden besteht seit 1872; vorher hatte der Inhaber in dem Magazin der Schreinerinnung, von dem im 4. Abschnitt die Rede sein wird, ausgestellt. Im Jahre 1876 wurde der Betrieb in einen Neubau, seine jetzige Stätte, verlegt und bedeutend vergrößert.

B. Bauschreinerei, angehender Großbetrieb. Der Betrieb umfaßt alle Arbeiten der Bauschreinerei, vornehmlich Parkettfabrikation. Absatzgebiet: Schwaben. Wurde der Auftrag direkt vom Bauunternehmer bezw. Bauleiter erteilt, so besorgt B auch die Anbringung der Arbeiten an dem betreffenden Gebäude, das Legen der Parkette, Befestigen der Thüren und Fenster u. s. w., indem er seine Arbeiter hinsendet. Häufig liefert er aber an andere Bauschreiner, namentlich Parkette; dann ist der Auftrag mit der Lieferung beendigt.

Das Gebäude ist ein freundlicher einstöckiger Neubau. Der Maschinenraum (zu ebener Erde) ist nach den neuesten Anforderungen der Technik eingerichtet; Dampfmaschine von 25 Pferdekräften, 3 Hobelmaschinen, 2 Kreissägen, 1 Bandsäge, 1 Fräsmaschine, 1 Bohrmaschine, 1 Winkelschneidmaschine, 4—5 Maschinenarbeiter, unterirdische Transmissionen. Im ersten Stock befinden sich die Hobelbänke (10—25 Tischler). Technisches und kaufmännisches Bureau (1 Techniker, 1 Buchhalter), Holzlagerraum, Trockenräume, Imprägnierstätte. Das Holz wird in Brettern bezogen, und zwar entweder von Holzhändlern oder direkt am Floß.

B ist gelernter Tischler und war früher in einer kleineren Stadt Nordbayerns etabliert; im Jahre 1881 kam er nach Augsburg und mietete bei

A Raum und das Recht der Mitbenützung von dessen Maschinen. Bald darauf schaffte er sich selbst Arbeitsmaschinen an, für die er die motorische Kraft von A abmietete. Im Jahre 1887 baute er sein Haus, die jetzige Betriebsstätte; 4 Pferdekräfte. Von 1889 bis 1892 10 Pferdekräfte. Seit 1892, wie oben bemerkt, 25 Pferdekräfte.

C. Kisten- und Waschmangenfabrik[1], „gegründet 1857. Die Werkstätte war im Jahre 1872 durch Feuer gänzlich zerstört, jedoch sogleich wieder aufgebaut worden und hatte 1873 2 Kreissägen und 2 Sägegatter, welche durch 28 HP Wasserkraft getrieben wurden. 1880 wurde eine Turbine mit 42 HP und eine entsprechende Dampfreserve eingerichtet. Die Betriebseinrichtung besteht zur Zeit aus 5 Kreissägen, 5 Hobelmaschinen, 2 Drehbänken, 3 Bohrmaschinen, 1 Schleifzinkenfräsmaschine. Die Arbeiterzahl ist von 7 auf 27 gestiegen".

Das Holz (für die Kisten Fichtenholz, für die Waschmangen Fichten- und Föhrenholz) wird teilweise von einem benachbarten Waldbesitzer in Stämmen bezogen und auf eigenem Sägewerke (1 Horizontalmittelgatter und 1 Vertikalvollgatter) geschnitten; teils wird es von Holzhändlern u. s. w. in Brettern gekauft.

Es werden nur größere, für den Massentransport von Waren bestimmte Kisten fabriziert, und zwar gehobelte und ungehobelte. Die Anfertigung geschieht — abgesehen vom Zusammensetzen der einzelnen Teile zum fertigen Produkt — rein mechanisch. Eine interessant konstruierte Maschine (s. o.) dient zum Schneiden der Zinken behufs Zusammenfügung der Bretter; eine eigens für diesen Zweck gebaute Hobelmaschine zum Abhobeln der Brettkanten. Gelernte Arbeiter werden daher bei der Kistenfabrikation nicht verwendet, sondern „eingelernte Taglöhner", von denen jeder immer dieselbe Funktion (sägen, hobeln, zinkenschneiden, montieren) verrichtet.

Auch bei der Fabrikation der Waschmangen herrscht das Princip der Arbeitsteilung. Die vier Bestandteile der Waschmange, Stellage, Kasten, Tisch, Walze, werden von einander unabhängig — die drei ersten von gelernten Tischlern, und zwar in der Weise, daß jeder nach Thunlichkeit immer dieselbe Stückart zugewiesen erhält, die Walze von gelernten Drechslern — ausgearbeitet. Massenproduktion und Maschinenarbeit ist auch dadurch gefördert, daß nur zwei Sorten, die sich lediglich durch die Größe unterscheiden, fabriziert werden. Immerhin sind mancherlei gering-

[1] Das in Anführungszeichen Gesetzte ist entnommen aus: Graßmann, Die Entwicklung der Augsburger Industrie im 19. Jahrhundert, Augsburg 1894. (S. 151).

fügigere Teilarbeiten[1] sowie die „Appretur“, z. B. die Beseitigung unebener Stellen, die die Hobelmaschine zurückgelassen hat, der Hand verblieben. Nach Fertigstellung werden die einzelnen Teile der Waschmange gefirnißt oder lackiert und zusammengesetzt.

Die Kisten werden fast nur an die größeren Fabriken Augsburgs abgesetzt.

Absatzgebiet für die Waschmangen hauptsächlich Norddeutschland, aber auch Österreich-Ungarn, Italien, Türkei, Ägypten. Die Lieferung geschieht direkt — ohne Vermittlung von Reisenden — an die Magazine für Haushaltungsartikel[2], durch deren Bestellungen die Firma genügend beschäftigt ist. Es betrug

	„1873	1875	1880	1885	1890	1891
			Wert in Mark			
Der Verbrauch von Rohmaterial	8 220	10 290	19 911	29 022	32 195	30 066
Die Produktion	20 209	28 628	57 279	69 595	67 337	77 687“

D. Zimmermeisterei und Parkettfabrik. Dieser Betrieb interessiert uns eigentlich nur, soweit die Parkettfabrik und die mit derselben und der Zimmermeisterei verbundene Bauschreinerei in Rede steht; des Zusammenhanges wegen werden wir aber auch über den Betrieb als Ganzes Angaben machen müssen.

Das Etablissement umfaßt ein weites Areal und besteht aus Holzlagerplatz, Dampfsäge, Maschinenhalle, zwei großen Höfen für die Zimmermeisterei, zwei Schreinerwerkstätten, Trockenofen, einer nach neuestem System eingerichteten großartigen Imprägnieranlage, Dampfkesselanlage, Lagerplatz für fertige Waren. Zwei Dampfmaschinen zu 25 und 36 Pferdekräften; 4 Gatter, 5 Abrichthobelmaschinen, 3 Walzenhobelmaschinen, 10 Kreissägen, 1 Bandsäge, 1 Nutmaschine. 60 Arbeiter im Winter, 150 im Sommer, darunter sind 30 bezw. 50 bei der Parkettfabrikation (ungelernte Arbeiter) und Bauschreinerei (gelernte Schreiner) beschäftigt. Die Werkzeugmaschinen werden mit Ausnahme der Gatter fast ausschließlich zur Fabrikation der Parketts (50 000 bis 60 000 qm pro Jahr) verwendet; Gegenstand der Produktion sind übrigens, wie auch bei B, nur einfache Riemenböden, keine gemusterten Parketts. Es werden alle Bau-

[1] Die Anbringung der Rundung oben an der Stellage durch Feilen, die Anbringung einer Nute am Tische durch Stemmeisen und Nuthobel u. s. w.

[2] Waschmangen älterer Konstruktion werden von C nicht hergestellt; dieselben sind dem (Schreiner- und Zimmermanns-)Handwerk verblieben, finden aber nur mehr auf dem Lande Abnehmer.

schreinerarbeiten vorgenommen, Hauptgeschäft ist aber Zimmermeisterei und Parkettbereitung. Die Art der Lieferung ist dieselbe wie bei B. Absatzgebiet für die Riemenböden: ganz Bayern (auch München), ferner Teile von Württemberg; für die übrigen Bauschreinerarbeiten: Schwaben.

Gegründet im Jahre 1861. Maschineneinrichtung seit 1870; ein paar Jahre darauf wurde mit der Parkettfabrikation begonnen. Absatz anfangs lokal. Betriebsumfang und Absatzkreis haben sich allmählich zur jetzigen Höhe entwickelt. —

Die sämtlichen hier geschilderten Großbetriebe sind ein Produkt der neuesten Entwicklung. Der Aufschwung beginnt in den sechziger Jahren, besondere Stöße nach vorwärts erfolgen anfangs der siebenziger und Ende der achtziger Jahre, im übrigen beobachten wir ein langsames, aber stetiges Vorwärtsschreiten der vier industriellen Etablissements nach Größe und Einrichtung des Betriebes, nach Bedeutung und Ausdehnung des Absatzgebietes. Wir werden hieraus unten die entsprechenden Folgerungen ziehen.

Hervorheben möchte ich, daß von diesen Großbetrieben nur B bei der Privatstatistik von 1893 berücksichtigt wurde. A deshalb nicht, weil die Fabrik nicht in Augsburg, sondern in Göggingen liegt; D nicht, weil die Zimmermeisterei das Hauptgeschäft bildet; C nicht, weil Zähler das Hauptgeschäft in der Waschmangenfabrikation erblickte.

Soweit großindustrielle Tischlereibetriebe in Augsburg bestehen, und soweit überhaupt die in Augsburg zum Absatz gelangenden Tischlerei-Waren und -Arbeiten der großgewerblichen Betriebsform entstammen (s. unten S. 525 ff.), ist die Entwicklung auf den modernen Umschwung in den technischen und Verkehrsverhältnissen zurückzuführen.

Auch Augsburg ist, wenn auch nicht in dem Maße, wie etwa München, in den Strudel des modernen Verkehrs hineingezogen worden, „durch den es anders geworden ist in der Welt, seit der Großvater die Großmutter nahm, anders in Haus und Hof, am Familientisch wie in der Gesindestube, auf dem Jahr- und Wochenmarkt wie im Laden des Städtchens, auf den großen Börsen wie auf den riesigen Stapelplätzen, wo zwei Welten ihre Schätze umtauschen" (Schmoller).

Wenn auch nach jahrzehntelanger Stagnation bereits in den dreißiger Jahren unseres Jahrhunderts (Gründung des Deutschen Zollvereins!) in Augsburg eine Wendung zu frischerem Leben sich bemerkbar macht, wenn auch die Gründung der bedeutendsten industriellen Etablissements in die Zeit vor 1848 fällt und diese auch weiterhin im ganzen Fortschritte machten, so vollzieht sich doch die Umgestaltung Augsburgs zu einer modernen Stadt

in wirtschaftlicher, baulicher, technischer und gesellschaftlicher Beziehung, gewissermaßen die Gründung des heutigen Augsburg, nicht vor 1860. Was Augsburg heute ist, ist es erst seit etwa einem Menschenalter.

Die Bevölkerungszahl betrug 1861 45 389 Einw., 1871 51 220 Einw., 1880 61 408 Einw., 1885 65 905 Einw. und 1890 75 629 Einw. Noch mehr haben die — zumeist industriellen — Vororte zugenommen. Seit 1861 ist also eine Verdoppelung eingetreten.

Der Güterverkehr der Bahnexpeditionsstelle Augsburg ist seit 1868 um das Viereinhalbfache gestiegen.

	1868	1893
Angekommen in Doppelcentnern . .	1 228 916	6 149 954
Abgegangen in Doppelcentnern . .	435 264	1 191 693
Zusammen:	1 664 180	7 341 647

Die Zahl der im Jahre 1868 in Augsburg beförderten (angekommenen und abgesendeten) Depeschen betrug 43 384, die Zahl der im Jahre 1893 beförderten 136 423.

Das Eisenbahnnetz von Schwaben und Neuburg entwickelte sich folgendermaßen: 1840 Augsburg — München; 1847 Augsburg — Kaufbeuren; 1849 Augsburg — Nördlingen — Nürnberg; 1852 Kaufbeuren — Kempten; 1853 Augsburg — Ulm, Kempten — Lindau; 1863 Kempten — Ulm; 1873 München — Buchloe; 1874 Buchloe — Memmingen, Ingolstadt — Donauwörth; 1875 Augsburg — Ingolstadt; 1877 Donauwörth — Ulm, Lechfeldbahn. Auch die verschiedenen schwäbischen Vicinalbahnen sind nicht älter als 25 Jahre.

Im Jahre 1890 wurden die größeren industriellen Etablissements von Augsburg durch eine Ringbahn für Güterverkehr (Industriegeleise) unter sich und mit dem Bahnhofe verbunden — Augsburger Lokalbahn; 1892 wurde Göggingen an diese angeschlossen. Die Anlegung eines Doppelgeleises auf der Linie Augsburg — Ulm ist erst eine Errungenschaft der letzten Jahre, ebenso die Herstellung von Telephonverbindungen nach allen Richtungen.

Entsprechend dem Verkehr und den Verkehrsmitteln haben sich die Großindustrie und die gewerbliche Technik in Augsburg entwickelt: die Zahl der verwendeten Wasserpferdekräfte betrug 1865 5187, 1892 9289; im Jahre 1861 zählte man 28 Dampfmaschinen mit 1157½ Pferdekräften, im Jahre 1893 dagegen 182 Dampfmaschinen mit 11 450 Pferdekräften. Im Jahre 1847 waren in 48 Fabriken 4243 Arbeiter beschäftigt, 1892 in 74 Fabriken 19 300 Arbeiter. Den Löwenanteil hieran hat die Textilindustrie und die Maschinenfabrikation davongetragen.

Jahr	Spinnereien und Webereien		
	Spindeln	Webstühle	Arbeiter
1847	44 620	954	2 431
1891	443 990	6374	12 107

Die Maschinenfabriken und Fabriken für Metallverarbeitung beschäftigten 1847 etwa 350 Arbeiter, 1892 aber 4271.

Unter dem Einflusse jener Verkehrserweiterung und dieser industriellen Aufwärtsbewegung veränderte sich teilweise das Aussehen der Stadt, erweiterten sich die Aufgaben und die Thätigkeit der Stadtverwaltung. Die Festungsmauern wurden teilweise niedergelegt und die Stadtgräben eingefüllt; es entstanden neue Straßenzüge und Stadtteile, teils Arbeiter-, teils Villenkolonien (letztere bezeichnenderweise namentlich in der Nähe des Bahnhofes); die großen Unternehmungen vergrößerten ihre Arbeiterwohnquartiere; fast sämtliche öffentliche Gebäude verdanken, soweit sie nicht noch aus dem reichsstädtischen Augsburg herrühren, den letzten dreißig Jahren ihre Existenz — ich nenne: das sog. „neue (städtische) Verwaltungsgebäude", zwei Infanteriekasernen und sonstige militärischen Zwecken dienende Gebäude, Justizgebäude, Stadttheater, Stadtbibliothek, das neue Postgebäude, das neue Strafvollstreckungsgefängnis, zwei neue Gymnasialgebäude, verschiedene Schulgebäude; neue Hotels, Restaurationen, Cafés wurden etabliert. Alles dies ist für die Bautischlerei besonders wichtig, aber auch für die Möbelindustrie erheblich.

Diese Änderung in den Verkehrsverhältnissen bildete den Boden, auf dem die großgewerbliche Betriebsform sich in Augsburg Eingang verschaffte, der ihr ein Lebenselement, den ausgedehnteren Absatz, sicherte und die Einführung moderner technischer Hilfsmittel erst ermöglichte.

Zu diesen technischen Hilfsmitteln gehört vor allem die Arbeitsteilung, näher Arbeitszerlegung[1]. Im Vergleich zu anderen Gewerben ist freilich die Arbeitszerlegung bei der Tischlerei[2] nicht besonders weit gediehen. Es ist noch immer die Regel, daß jeder gelernte Tischler ein bestimmtes Produkt zugewiesen erhält, das er nach der ihm gegebenen Zeichnung vom Anfang bis zum Ende herzustellen hat. Nur die Teiloperationen, die nicht in die Tischlerei einschlagen, sondern in einen anderen Beruf, z. B. in die Dreherei, Bildnerei, Tapeziererei, Malerei, werden von den diesbezüglichen gelernten Arbeitern oder außerhalb der Arbeitsstätte von

[1] Bezüglich der Terminologie vergl. Bücher, Art. Gewerbe im Handwörterb. d. Staatsw. von Conrad, Lexis 2c.

[2] Es braucht kaum hervorgehoben zu werden, daß in dieser Arbeit, wenn nichts anderes bemerkt ist, stets nur die Verhältnisse in Augsburg zu Grunde gelegt werden.

anderen Unternehmungen besorgt. Ferner sind in den Großbetrieben für die Bedienung der Maschinen gewöhnlich keine gelernten Tischler thätig, sondern ungelernte Arbeiter, welche unter Aufsicht eines Technikers oder Werkmeisters stehen; der Tischler bedient nur diejenigen Maschinen, deren Handhabung große Aufmerksamkeit und ein Eingehen auf den in der Maschine verkörperten technischen Gedanken erfordert, z. B. sehr oft die Fräsmaschine, ferner unter Umständen diejenigen Maschinen, die nur zeitweise laufen. Aber auch bezüglich aller jener Teilarbeiten bleibt der Tischler der dominierende Arbeiter. Er muß ein Gesamtbild von dem anzufertigenden Gegenstande im Kopfe haben, und er hat die Richtung anzugeben, in der sich die Maschinenarbeiter zu bethätigen haben, indem er bestimmt, welche Veränderungen die Maschine an dem Rohmaterial vorzunehmen hat. Daher vergleicht sich der Tischler so gerne mit dem Monteur der Maschinenfabrik. Nur auf die Appretur, d. h. auf das Polieren, Lackieren, Anstreichen u. s. w., ferner auf die Polsterung durch die Tapezierer hat der Tischler keinen Einfluß.

So besteht denn die Arbeitszerlegung bei der Tischlerei hauptsächlich in der Verteilung der Arbeit an die Techniker, Buchhalter, Werkführer, gelernte Arbeiter, Maschinenarbeiter, ferner innerhalb der Gruppe der gelernten Arbeiter in der Verteilung der Arbeit an die Tischler, Drechsler, Bildhauer, Tapezierer, Schlosser, Maler, Polierer[1] u. s. w., endlich innerhalb der Gruppe der Maschinenarbeiter in der Zerlegung des Produktionsabschnittes der Roharbeit in einzelne Verrichtungen und Zuweisung der unter sich gleichartigen Verrichtungen an die einzelnen Maschinenarbeiter. Da die Kisten und Riemenböden, wie wir gesehen haben, fast ausschließlich mit der Maschine hergestellt werden, so ist bei ihnen die Arbeitsteilung am entwickeltsten.

Die Stuhlfabrikation finden wir bei A von der übrigen Arbeit getrennt, sodaß die Tischler, die mit dem Montieren der Stühle beschäftigt sind (Stuhlmacher), sich mit anderen Möbeln nicht zu befassen haben und umgekehrt. Im übrigen ist die Fabrikation der Möbel in den Augsburger Betrieben keine so massenhafte, daß die Unternehmer die Vorteile der Specialisation bei der Betriebsorganisation sich in größerem Maßstabe aneignen könnten. Auch bei der Bauschreinerei haben sich nur die Parkettleger von den übrigen Arbeitern abgetrennt und zu einer besonderen Gruppe krystallisiert. Allerdings sucht man womöglich doppelt (Büffetts, Schreibtische), halbdutzendfach (Bettladen, Nähtischchen), dutzendfach (Nachttischchen), fünfzigfach (Thüren, Fenster) zu produzieren, indem man eventuell den Überschuß der Produktion über den gegenwärtigen Bedarf dem Lager oder Magazin einverleibt. Aber die Zu-

[1] Die Polierer sind aber oft ungelernte Arbeiter.

lässigkeit dieses Verfahrens geht niemals so weit, daß man den Grundsatz einhalten könnte, die eine Gruppe von Arbeitern nur für Schlafzimmer-, die andere nur für Speisezimmereinrichtungen zu verwenden u. s. w.

So eng demnach die Grenze der arbeitsteiligen Organisation der Großbetriebe an sich erscheint, so grell sticht sie doch vom Mangel jeglicher solcher Organisation bei den Kleinbetrieben ab. Mancher mechanische Kleinbetrieb mag zwar einen Taglöhner für Bedienung der Maschinen aufweisen; und in gemischten Kleinbetrieben (Bau- und Möbelschreinereien) mögen die in der Möbelschreinerei tüchtigeren Arbeiter vorzugsweise für Herstellung der Möbel, die in der Bauschreinerei tüchtigeren aber vorzugsweise für Erledigung der Bauarbeiten verwendet werden. Aber im allgemeinen fehlt bei den Kleinbetrieben die Organisation der Arbeit. Nur wenige Tischlermeister besitzen unter ihrem Personal einen Bildhauer, einen Dreher oder einen Maler. Müssen diese Berufskategorien in Anspruch genommen werden, so ist der Tischlermeister also genötigt, sich an eine Bildhauerei, Drechslerei, Malerei u. s. w. zu wenden. Die Großbetriebe dagegen streben, wie wir gesehen haben, nach Kombination[1] mehrerer vordem selbständiger Gewerbe; sie differenziieren sich eben nicht wie das Handwerk (dieses aus historischen Gründen: Zunftverfassung, Entstehung aus dem Lohnwerk) nach Thätigkeitskategorien, sondern nach der Natur der zu produzierenden Ware. Der Handwerker ist daher entweder Tischler oder Tapezierer; bei Polstermöbeln fertigt jener das Gestell, dieser die Polsterung an. Die Möbelfabrik aber stellt die Polstermöbel vom Anfang bis zum Ende her; sie enthebt das Publikum der Mühe, der es ehedem nicht ausweichen konnte, dafür zu sorgen, daß Tischler und Tapezierer für die beabsichtigte Zimmerausstattung sich gegenseitig in die Hände arbeiten.

Diese ganze Organisation der Arbeit nach dem Grundsatze der wenigst möglichen Kosten erfordert freie Konkurrenz, sie erfordert ferner entwickeltere Verkehrs- und Absatzverhältnisse. Wir haben oben gesehen, wie diese sich für Augsburg bildeten. Weitere technische Hilfsmittel, die vom Vorhandensein eines offeneren, erweiterten Marktes abhängig sind und ihrerseits die Ausnützung dieses Marktes erst ermöglichen, sind die Holzbearbeitungsmaschinen.

Merkwürdigerweise fiel der Aufschwung in Augsburg gerade mit dem Zeitpunkte zusammen, mit welchem die Ausbildung der modernen Holzbearbeitungstechnik vorläufig als im wesentlichen abgeschlossen gelten konnte:

---

[1] Vergl. Sinzheimer, Über die Grenzen der Weiterbildung des fabrikmäßigen Großbetriebes. Münch. volksw. Stud. 3. St. 1893. S. 20 ff.

Auftreten der verbesserten Bandsäge Perins im Jahre 1855[1]. Seitdem beginnt denn auch die Maschine sich in Augsburg Geltung zu verschaffen, und heutzutage sind wohl alle wichtigeren Species von Holzbearbeitungsmaschinen in den Augsburger Großbetrieben vertreten. Nur die sog. Skulpturmaschine, 1867 erfunden, ist hier in keinem Exemplare zu finden. Es wurde mir gesagt, daß ein geschickter Bildhauer mit der Hand ebenso rasch arbeite, wie mit dieser Maschine, daß letztere überhaupt nur für die roheren, massenhaft herzustellenden Verzierungen sich eigne und rentiere, und daß auch bei diesen immer die Hand nachhelfen müsse. Ich vermag diese Angaben nicht auf ihre Richtigkeit hin zu prüfen. Die Maschine scheint allerdings nur in ihrem Ursprungslande Amerika viel verwendet[2], in Europa dagegen wenig verbreitet zu sein[3].

Was nun die Anwendung maschineller Technik in der Tischlerei betrifft, so muß man sich vor allem vor einem sehr weit verbreiteten Irrtum hüten, dem Irrtum nämlich, als ob „in den Möbelfabriken alles mit der Maschine gemacht werde“. Die Hand hat auch in den umfangreichsten und maschinell vollständig eingerichteten Möbelfabriken noch ein großes, ja das größere Feld. Am richtigsten drückt man wohl das Verhältnis aus, wenn man sagt, daß die Vorarbeiten, Roharbeiten mit der Maschine vollzogen werden, das Ausarbeiten und Montieren mit der Hand. Die Maschinen sind daher gewöhnlich in einem besonderen Raume vereinigt. Mit der Maschine werden also die einzelnen Teile gesägt, gehobelt, gefräst u. s. w. (Vorarbeiten), der Tischler setzt die einzelnen Teile zusammen, befindet sich aber dabei in noch weit höherem Grade wie der Monteur beim Maschinenbau in der Notwendigkeit, noch hier und dort an den einzelnen Teilen etwas zu ändern, dort noch ein Stück abzusägen, hier ein anderes anzuleimen. Ferner kommt der Tischler nicht darüber hinweg, die einzelnen Teile nachzuhobeln, da die eigentlich vertikal schneidende Hobelmaschine immer Unebenheiten zurückläßt, die die Hand ausgleichen muß; ferner diejenigen Teile, die in horizontaler Richtung aneinander geleimt wurden, glatt zu hobeln u. s. w. Wenn nun auch einzelne dieser Manipulationen, z. B. das Absägen von Vorsprüngen, das Anbringen vereinzelter Zinken, Zapfen u. s. w., technisch mit der Maschine gemacht werden könnten, so bleibt dieselbe doch sehr oft unbenützt, weil es sich wirtschaftlich nicht rentieren würde, das Stück in den

---

[1] Exner und Lauböck, Die mech. Holzbearbeitung. Bericht über die Weltausstellung in Paris 1878. 2. Heft. Wien 1879. S. 13.

[2] Thonet, Die Holzindustrie. Bericht über die Weltausstellung in Philadelphia, 6. Heft. Wien 1877. S. 108.

[3] Exner und Lauböck a. a. O. S. 34.

Maschinenraum zu geben und die Maschine für den einzelnen Fall herzurichten[1]. Je komplizierter natürlich ein Möbelstück in seinem Aufbau und seiner Zusammensetzuug aus verschiedenen Hölzern und je mehr ferner der Stichel des Bildhauers beteiligt ist, desto mehr wird die Handarbeit gegenüber der Maschinenarbeit überwiegen. Denn die Bildhauerarbeit ist, wie erwähnt, wenigstens in Augsburg reine Handarbeit. Aber auch das Drechseln der runden Teile geschieht fast durchgängig an der — eventuell durch Transmissionen in Bewegung gesetzten — Drehbank mit den herkömmlichen Werkzeugen; die sog. Kopier- oder Schablonendrehbank setzt — wirtschaftlich betrachtet — massenhafte, etwa hundertfache Herstellung nach demselben Muster voraus.

Die Bauschreinerei unterscheidet sich in diesen Beziehungen nicht principiell von der Möbeltischlerei: auch dort müssen die zu liefernden Thüren, Fenster, Vertäfelungen u. s. w. schließlich mit der Hand ausgearbeitet und zusammgesetzt werden; aber graduell unterscheidet sich die Bautischlerei sehr wesentlich von der Möbeltischlerei. Selbst ein Dutzend der gediegensten, architektonisch wirkungsvollsten Fensterstöcke hält in Bezug auf die Menge der in ihm enthaltenen Detail- und Feinarbeit mit einem Büffett mittlerer Sorte (etwa um 250 Mark) keinen Vergleich aus. Bei den Bauschreinerarbeiten nehmen daher die mit der Maschine zu verrichtenden Roharbeiten relativ einen weit größeren Platz ein als bei der Möbelschreinerei. Die Zusammenfügungsarbeiten sind bei jenen viel einfacher, die Formen weniger mannigfaltig als bei dieser.

Eine Ausnahme bilden wieder die gewerblichen Unternehmungen für Specialitäten. Hier, wo nach verhältnismäßig wenig Mustern massenhaft

---

[1] Die sog. Trennungsarbeiten geschehen also teils mit der Maschine, teils mit der Hand, die sog. Zusammenfügungsarbeiten stets mit der Hand. — Übrigens kommt es für das quantitative Verhältnis zwischen Maschinenarbeit und Handarbeit bei der Möbelindustrie auf die konkreten Produktionsbedingungen, insbesondere die Höhe der Löhne an. Vergl. Thonet, a. a. O. bei Besprechung der amerikanischen Möbelindustrie (S. 96): „Billigere Möbel werden durchgängig aus massivem Holze angefertigt, wodurch das Fournieren entfällt .... Auch diese Möbel sind fest zusammengebaut, aber die Arbeit läßt manches zu wünschen übrig, was wohl seinen Grund darin hat, daß die Arbeitslöhne zu hoch stehen, um durch umständliches und zeitraubendes Arbeiten mit Handwerkszeugen, Ziehklingen und Glaspapier nachzuhelfen. Die Teile werden in dem Zustande, wie sie von der Hobel-, Drechsel- oder Fräsmaschine kommen, bloß zusammengearbeitet und lackiert." Exner und Lauböck a. a. O. S. 25: „Die Amerikaner suchen das Äußerste in der Exaktheit der Lage jener Flächen zu leisten, welche durch die Hobelmaschinen mit außerordentlicher Glätte und vollkommener Ebenheit hergestellt werden sollen, sie ersetzen die Handarbeit selbst bei Aufgaben der Möbeltischlerei."

fabriziert wird, lohnt es sich, auch für die kleinste Verrichtung, die technisch mit der Maschine rascher oder exakter oder beides vorgenommen werden kann, auch thatsächlich stets die Maschine zu benützen. Beispiele haben wir an der Riemenböden-, Kisten- und Waschmangenfabrikation kennen gelernt; ein weiteres Beispiel bietet die Stuhlfabrikation, bei welcher die Fräsmaschine und Specialmaschinen eine weitgehende Wirksamkeit entfalten.

Von der Wirkungsfähigkeit der Holzbearbeitungsmaschinen macht man sich übrigens leicht eine falsche Vorstellung, wenn man etwa glaubt, daß mehrere gleichartige Halbfabrikate von einem mechanischen Akt getroffen werden oder getroffen werden können, wie dies z. B. bei der Zuschneidemaschine im Schneidergewerbe der Fall ist, bei welcher die Stoffe je nach ihrer Dicke zehn- bis fünfzehnfach aufgelegt werden können[1]. Die Regel ist vielmehr die, daß die einzelnen gleichartigen Teile und Teilchen verschiedener Produkte nicht gleichzeitig, sondern nacheinander der betreffenden mechanischen Einwirkung unterworfen werden, daß aber die Maschine für alle nur ein Mal hergerichtet wird, so daß die Bearbeitung jener Teile und Teilchen rasch nacheinander erfolgen kann. Eine weitere bewundernswerte Eigenschaft der Holzbearbeitungsmaschinen, durch die sie sich vor vielen anderen Werkzeugmaschinen auszeichnen, ist die, daß einige derselben vollständig selbstthätig, ohne Zuthun menschlicher Beihilfe, arbeiten. Bei den der Herstellung der Bretter aus den Stämmen dienenden Gattersägen geschieht z. B. nicht nur die Bewegung der Sägeblätter, sondern auch der Vorschub des Arbeitsstückes (sog. Schaltbewegung) mechanisch von der Transmission aus mittels Zahnstangen oder Walzen; der Arbeiter braucht also nur den Zeitpunkt im Auge zu behalten, da der ganze Stamm durchschnitten ist. Auch bei der Hobelmaschine geschieht nicht nur die Umdrehung der Welle mit den Messern, sondern meistens auch der Vorschub des Holzes automatisch mittels Walzen.

Die Leistungsfähigkeit der Holzbearbeitungsmaschinen läßt sich daraus erkennen, daß eine Langhobelmaschine (bei einer Breite des zu hobelnden Arbeitsstückes von 75—750 mm) in einer Minute 1—5 m, bei manchen neueren englischen Langhobelmaschinen sogar bis zu 20 m hobelt. Eine Kreissäge von 870 mm Durchmesser, 3 mm Blattstärke, 5,5 mm Breite der Schnittfuge kann 850 Umdrehungen in der Minute machen und liefert bei einer Schnitthöhe von 182 mm per Stunde 30 qm Schnittfläche. Bei der Perinschen Bandsäge pflegt die Geschwindigkeit des Sägeblattes per Sekunde bei Handbetrieb ca. 6 m, bei Betrieb durch Elementarkraft ca. 12 m zu betragen, steigt

[1] Herzberg, Das Schneidergewerbe in München (Münchener volkswirtsch. Studien, herausgegeben von Brentano und Lotz 5. St.) Stuttgart 1894. S. 27.

aber in letzterem Falle bei großen Bandsägen mit breitem Blatte auf 20 m und ausnahmsweise sogar auf 30 m[1].

Ermöglichte die Steigerung des provinziellen und territorialen Verkehrs das Entstehen von Tischlergroßbetrieben in Augsburg, so begünstigte andererseits das Einbeziehen Augsburgs in den nationalen und internationalen Verkehr die auswärtige Konkurrenz.

Die Einführung fremder Möbel in Augsburg geschieht fast ausschließlich durch Vermittlung eines Zwischenhandels. Es kommen zwar selbstverständlich auch direkte Bestellungen von Konsumenten bei auswärtigen Möbelfabriken oder Dekorationsgeschäften vor. Dieselben sind dann meistens auf persönliche Beziehungen zurückzuführen; z. B. es beziehen Eheleute, die sich in Augsburg ansässig machen wollen, ihre Wohnungseinrichtung aus der Heimat der Braut; ebenso wie Augsburgerinnen, die sich nach auswärts verehelichen, häufig Augsburger Gewerbsleute bevorzugen. Aber die große Masse der in Augsburg zum Absatz gelangenden fremden Zimmer- und Wohnungsausstattungsstücke passiert in Augsburg eine Möbelhandlung, ein Magazin.

Es ist nun merkwürdig, daß es in Augsburg eine Möbelhandlung, die nur dies und sonst nichts ist, nicht giebt. Die sog. Möbelmagazine[2] sind entweder mit Schreiner- oder Tapezierwerkstätten oder mit dem Verschleiß anderer Waren (Abzahlungsgeschäfte und Käufler) verbunden[3]. Was erstere betrifft, so sind dieselben auch historisch aus den Werkstätten hervorgegangen, der „Händler" ist gewöhnlich kein gelernter Kaufmann, sondern Schreiner oder Tapezierer. Bei vielen derselben hat allerdings die kaufmännische Seite die gewerbliche dem Umfange und Geschäftsgewinne nach sehr zurückgedrängt.

Eine eigentliche Möbelhandlung im modern großstädtischen Sinne, die auch dem verwöhnteren Geschmack der oberen Zehntausend entspricht, vollständig kaufmännisch organisiert ist und durch geschmackvoll arrangierte Auslagen in großen Schaufenstern das Auge auf sich zieht, giebt es allerdings in Augsburg.

Das Geschäft (E) ist mit einer Tapezierwerkstätte verbunden und wurde als solche von einem gelernten Tagezierer 1851 gegründet. (Der gegenwärtige Inhaber, Sohn des Begründers, ist gelernter Kaufmann und durch

---

[1] Ledebur, Die Verarbeitung des Holzes auf mechanischem Wege. Braunschweig 1881. S. 95, 104, 127.

[2] Das Adreßbuch für 1895 zählt 15 „Möbelmagazine und -Handlungen" auf; vergl. aber auch S. 566 Anm. 1.

[3] Über die „Gewerbehalle" vergl. den nächsten Abschnitt.

jahrelange Praxis in den bedeutendsten Möbelgeschäften Berlins sachkundig geworden.) Verkauf von Kastenmöbeln und offener Laden bestehen seit 1854. Noch in diesem Jahre wurden von München bezogene Möbel auf Betreiben der Schreinerinnung unter Siegel gelegt, nach langwierigen Verhandlungen und Beschwerden aber freigegeben. In der Werkstätte sind gegenwärtig zehn Tapezierer und ein Schreiner, letzterer nur für Reparaturen, beschäftigt; die Polsterungen werden sämtlich in eigener Werkstätte vorgenommen. Absatzgebiet hauptsächlich Augsburg, aber auch die Provinz[1]. Aufgesucht werden auswärtige Bestellungen nicht.

Woher beziehen die Augsburger Möbelmagazine ihre Waren?

Von vornherein ist zu erwähnen, daß fast alle sog. „Specialitäten", die in Augsburg zum Absatze gelangen, auswärtigen Ursprungs sind.

Hierzu sind namentlich zu rechnen: Jalousien und Jalousienleisten, Gartenstühle und -bänke, gewisse Arten von Schulbänken u. s. w. Alle diese Artikel wurden durch die veränderte Geschmacksrichtung, die bei den Gartenmöbeln und Schulbänken auch eine Änderung der Technik (Verbindung von Holz- und Eisentechnik) zur Folge hatte, der Tischlerei entfrembet und Gegenstand selbständiger Industrien. Was die Schulbänke betrifft, so werden die für die Volksschulen bestimmten von einem Augsburger Tischler, die für die Mittelschulen bestimmten, aus Holz und Eisen zusammengesetzten von einer auswärtigen Fabrik bezogen.

Zu den Specialitäten sind aber auch die Stühle und Sophagestelle (Divangestelle), sowie die sog. Fantasiemöbel zu rechnen.

Was die ersteren betrifft, so haben wir gesehen, daß namentlich die einfacheren Formen und Sorten von A hergestellt und weithin vertrieben werden; im nächsten Abschnitt werden wir auch einen Handwerker G kennen lernen, der die Anfertigung von Stühlen und Gestellen als Specialität betreibt. Aber es ist leicht einzusehen, daß beider Produktion für den heimischen Bedarf nicht ausreicht. Übrigens haben sich, wie erwähnt, beide in den letzten Jahren mehr und mehr auf die Wirtschaftsstühle zurückgezogen, da sie bezüglich der Rohrsessel, der sog. Renaissancestühle und der Divangestelle immer weniger den Wettbewerb mit der auswärtigen Konkurrenz aushalten konnten.

[1] Selbstverständlich kommen aber auch exprovinzielle Bestellungen vor. E richtete z. B. das Café Luitpold in München um ca. 250000 Mark und das Hotel Continental dortselbst um ca. 90000 Mark ein. Solche kaufmännische Geschäfte größten Stils, die eine umfassende Kenntnis der Waren und Bezugsquellen voraussetzen, sind den übrigen Augsburger Möbelmagazinen natürlich verschlossen.

Noch bis vor einigen Jahren verfertigte fast jeder Augsburger Tischlermeister auch Stühle, aber jetzt sei diese Gepflogenheit, abgesehen von den beiden oben genannten, vollständig abgekommen. „Jetzt kommen die Reisenden und bringen die neuesten Muster; wer ein Lager hält, bestellt sich, was er braucht; wer kein Lager hat, kauft die Stühle, wenn solche von ihm (was selten vorkommt) verlangt werden, bei denen, die ein Lager haben.“ Hauptbezugsorte für Stühle und Gestelle sind Stuttgart, Fürth, Dresden, Rabenow. Am ausschließlichsten wird der Augsburger Markt von auswärtigen Firmen bezüglich besonderer Arten von Stühlen beherrscht. Wir nennen die gebogenen Stühle (Wien), die Stühle mit gepreßten Ledersitzen, ferner Klavierstühle, Barbierstühle, Klappstühle, Comptoirdrehsessel, sog. Lutherstühle, Babystühle. Aber noch in den siebenziger Jahren hat z. B. G Lehnsessel aus gebogenem Holze hergestellt und hierfür einen eigenen Arbeiter gehalten, was damals noch sehr lohnend gewesen sei, indem ein solcher Lehnsessel 25 Gulden kostete. Seitdem haben die Verbesserungen der Technik die Preise der gebogenen Möbel zu Spottpreisen herabgedrückt.

Die sog. Fantasiemöbel (Paneels, Tabourets, Gueridons, Salonsäulen, Staffeleien, allerlei Stellagen und Etagèren für Nippes, ferner gewisse Arten von Servier-, Anricht-, Pfeiler-, Blumen-, Album-, Toiletten-, Näh-, Rauch-, Spieltischchen, Zimmerdekorationsstücke aller Art, die nicht oder nur zum geringsten Teile aus Holz bestehen u. s. w.) sind ohne Ausnahme Gegenstand des Imports. Die für die Herstellung dieser Artikel unvermeidliche Verbindung verschiedenster Techniken (Porzellanmalerei und Fayencetechnik, Marqueterie, Bronceguß und Metallbearbeitung, Vergoldung, Graveurkunst, Rohrflechterei, Kunstschlosserei, Stickerei u. s. w.) mit der Holzbearbeitung, sowie die Besonderheit der Zeichnungen und der Technik selbst (Leichtigkeit und Eleganz des Aussehens) lassen ihre Einbeziehung in die Tischlerei und gewöhnliche Möbelfabrikation als unthunlich erscheinen.

Was nun den Bezug von auswärtigen Möbeln im allgemeinen (also abgesehen vou Specialitäten) betrifft, so hat man natürlich einen Unterschied zwischen denjenigen Möbelmagazinen, die mit einer Tapezierwerkstätte und jenen, die mit einer Tischlerwerkstätte verbunden sind, zu machen. Erstere müssen sämtliche Kastenmöbel und Polstermöbelgestelle von anderen beziehen. Es fragt sich nur, ob diese anderen Augsburger oder auswärtige Tischlermeister bezw. Geschäfte sind. Daß die Polstermöbelgestelle von den Tapezierern zumeist von auswärts bezogen werden, wurde schon erwähnt. Aber auch die Kastenmöbel werden von den Tapezierern im allgemeinen von Stuttgarter, Nürnberger oder norddeutschen Möbelfabriken und Möbel-en-gros-Handlungen auf Grund von illustrierten Katalogen oder

bei Reisenden — bei gangbareren Artikeln halbdutzendweise — gekauft bezw. bestellt. Die meisten der Tapezierer decken allerdings einen Teil ihres Bedarfes an Kastenmöbeln bei Augsburger Tischlermeistern (vgl. 5. Abschn.), aber es ist dies mit geringen Ausnahmen der weitaus kleinere Teil desselben. E gab mir folgende Auskunft: „Da ich strenge nach kaufmännischen Grundsätzen verfahre, so beziehe ich meine Waren von überallher, wo immer ich sie gut und preiswürdig erhalten kann, sodaß ich hinwiederum meine Kunden zufriedenstelle. Hauptbezugsquellen sind Stuttgart und Berlin, aber auch Nürnberg-Fürth. Auch aus Paris und Italien beziehe ich mitunter Luxusmöbel, wenn mir dieselben preiswürdig erscheinen. Ungefähr den zehnten bis zwölften Teil meines Umsatzes lasse ich bei hiesigen Schreinermeistern machen. Es sind dies mehr die einfacheren, schmucklosen Gegenstände, während ich von Berlin hauptsächlich die sog. kouranten oder Marktmöbel kommen lasse und meinen Bedarf an Luxusmöbeln von überallher beziehe, welch letztere zum Teil nach meinen eigenen Zeichnungen angefertigt werden."

Was aber die Verkaufsläden und Magazine der Tischlermeister anlangt, so hat sowohl deren Anzahl als auch der Verkauf auswärtiger Ware seitens derselben in den letzten zwanzig Jahren, vor allem aber in den letzten sechs bis acht Jahren bedeutend zugenommen. Die Benutzung künstlerischer Motive zur Herstellung von Massenfabrikaten (sog. kourante Ware) hat diese Entwicklung sehr begünstigt. Während früher die Wohnungseinrichtung der bürgerlichen Familien größtenteils bestellte Kundenarbeit war, wird gegenwärtig hierfür in steigendem Maße der Handel in Anspruch genommen. Unter der sog. „Berliner Markt- oder kouranten Ware" sind Möbel zu verstehen, die nach gefälligen, dem Geschmack der Menge zusagenden Mustern (gewöhnlich aus leichtem Material oder halbmassiv) hergestellt und für den Massengebrauch der Durchschnittsbourgeoisie bestimmt sind. Das Charakteristische an denselben ist, daß der Fabrikant nicht bestrebt ist, für jedes Stück ein neues Muster ausfindig zu machen, sondern daß allgemein verbreitete, im Handel bereits erprobte Muster zu Grunde gelegt werden. Diese Möbel, die wir in den Salons, Wohn-, Speise- und Schlafzimmern des mäßig begüterten Mittelstandes ständig wiederfinden und die in ihrer Uniformität so lebhaft an den demokratischen Zug unserer Zeit erinnern, sind vom Standpunkte der Augsburger Verhältnisse eine Hauptdomäne der auswärtigen (namentlich Stuttgarter und Berliner) Konkurrenz und occupieren je nach den speciellen Betriebsumständen einen größeren oder geringeren Raum der Läden und Magazine der Tischlermeister. Ein „Möbel-, Bau- und Kunsttischler" mit Magazinbetrieb z. B. erklärte, daß er die Kunstmöbel in

der eigenen Werkstatt anfertigen lasse, die Marktmöbel (abgesehen von den Schlafzimmereinrichtungen) von auswärts beziehe und die gewöhnlichen, für den Gebrauch von Arbeiterfamilien bestimmten Möbel, ferner die Schlafzimmereinrichtungen bei Augsburger Meistern machen lasse. Was die Marktware betreffe, so sei Augsburg nur noch in Bezug auf Schlafzimmereinrichtungen, da dieselben stets einfacher gewünscht würden, konkurrenzfähig. Bei Gelegenheit dieser Information zeigte mir derselbe Meister ein Büffett, das er aus Berlin bezogen habe und das 150 Mark koste, hinzufügend: wenn er es selbst machen würde, würde er um 25 Mark mehr verlangen müssen, es würde dann aber geschmackvoller ausgeführt werden. Ferner ein Nähtischchen, das 22 Mark koste; früher habe er diese Nähtischchen selbst hergestellt und um 50 Mark verkauft. Ein anderer Kunsttischler zeigte mir einen von ihm selbst hergestellten Silberschrank mit dem Bemerken, er koste um 30 Mark mehr wie ein gleichartiger von Berlin bezogener, aber die Arbeit sei bei jenem eine solidere.

Wie aus vorstehendem ersichtlich, ist innerhalb des Gebietes der kouranten Ware ein Unterschied zu machen. In Bezug auf Schlafzimmereinrichtungen (Bettladen, Spiegelschränke, Waschtische, Nachttische) erweist sich das Augsburger Tischlerhandwerk als am widerstandsfähigsten. Dagegen wird in Bezug auf Saloneinrichtungen (Silberschränke, Salontische) der Augsburger Markt von der auswärtigen Industrie fast vollständig beherrscht. Das gleiche gilt von den sog. Ausziehtischen für Speisezimmer, während rücksichtlich der Büffetts nationale Industrie und lokales Handwerk miteinander in vollem Kampfe zu liegen scheinen. Nicht als unangefochten, aber doch als vorläufig gesichert erscheint der Besitzstand des Handwerks für Wohnzimmereinrichtungen, z. B. Bücherschränke und Schreibtische, für letztere nur, soweit sie nicht die Eigenschaft von Dekorationsstücken haben.

Fügen wir noch hinzu, daß gewisse geringfügigere Wohnungseinrichtungsgegenstände, welche als vielbegehrte Massenartikel dem Großbetriebe anheimgefallen sind, z. B. Kleiderhänger und -Ständer, sog. Kammerdiener oder Vorplatzmöbel, Handtuchhalter, Cigarren-, Liqueur- und Schlüsselkästchen, Spuckkästchen, kleine Bücherstellagen, Notenpulte, -Stellagen und -Schränke u. s. w. fast ausschließlich von auswärts bezogen werden, so haben wir ein gedrängtes Bild des Imports von Tischlerwaren in Augsburg zum Abschlusse gebracht.

Werden die bloßen K u n d e n t i s c h l e r, also diejenigen, die kein Magazin haben, durch letztere arg bedrängt?

Um diese Frage zu beantworten, sollte man nun allerdings bestimmte

Anhaltspunkte dafür haben, in welchem Größenverhältnisse Kundenabsatz und Absatz der Magazine, Absatz von fremden Waren und Absatz von Augsburger Möbeln zueinander stehen. Aber gerade an solchen Anhaltspunkten gebricht es uns vollständig, da diese Dinge bisher noch in keiner Weise zum Gegenstande statistischer Erhebungen gemacht worden sind. Wir sind also auf bloße Mutmaßungen und Schlußfolgerungen angewiesen. Eine unbedenkliche Schlußfolgerung ist z. B. die aus den häufigen Klagen der Kundentischler über die „auswärtige Konkurrenz" und über das auf diese zurückzuführende und zurückgeführte Sinken der Preise. Wenn man nach der Ursache der Unzufriedenheit und des schlechten Geschäftsganges fragt, wird man nämlich gewöhnlich u. a. auf die „unsolide Konkurrenz der Stuttgarter und Berliner Möbelfabrikanten" hingewiesen. Ein hochbetagter Tischlermeister z. B., der noch die „gute, alte Zeit" der Gewerbeinstruktion von 1853 miterlebt und lange Zeit in der Innungsbewegung eine hervorragende Rolle gespielt hat, äußerte sich charakteristisch: „Es ist nichts mehr los im hiesigen Schreinergewerbe. Alles kommt viel billiger von Berlin. Da (i. e. in Berlin) sind die aufs äußerste gesetzten kleinen Meister, die machen ein halbes dutzend Nähtischchen oder Bettladen und fahren damit beim Möbelhändler vor. Der sagt, er brauche nichts; nach einer Stunde kommt derselbe Meister wieder und bietet die Nähtischchen u. s. w. um noch billigeres Geld an und schließlich geht der Möbelhändler darauf ein."

Wenn man also auch die Mehrung der Bevölkerung, ferner die auch relative Steigerung des Bedarfs an Möbeln und der Ansprüche an die Einrichtung der Wohnungen in Betracht zieht, so scheint doch die Erweiterung des lokalen Marktes zum nationalen und internationalen, die Anweisung besonderer Standorte für die Möbelindustrie den Besitzstand der Augsburger Tischlerei stark beeinträchtigt zu haben und den Restbesitz zu gefährden. Es sind weite Gebiete der Versorgung der Augsburger Bevölkerung mit Wohneinrichtungsgegenständen, die von dem lokalen Kleingewerbe auf die nationale Großindustrie übergegangen sind. Die aus der Zeit des Zunftwesens überkommene Produktions- und Berufsteilung (Tischler, Tapezierer u. s. w.) vermag immer weniger dem Charakter eines modernen Publikums zu entsprechen; dieses empfindet das Bedürfnis nach Geschäften, die vermöge reicher Auswahl den ganzen, bei Einrichtung einer Wohnung entstehenden Bedarf zu decken imstande sind.

Mit der Aufzählung der Kategorien von fertigen Produkten der Möbelindustrie, welche Gegenstand des Imports in Augsburg sind, ist aber die Frage nach dem Einfluß der auswärtigen Großbetriebe noch nicht erschöpft; es ist vielmehr noch zu untersuchen, ob und welche Arten von

Halbfabrikaten die Augsburger Tischlereien und insbesondere die handwerksmäßigen Betriebe von auswärts beziehen.

Wer ein Sägewerk besitzt, bezieht selbstverständlich das Holz in Stämmen; im übrigen wird das Rohmaterial in gesägtem Zustande, also in Form von Brettern bezogen. Näheres hierüber im nächsten Abschnitt.

Die nötigen Fourniere werden sämtlich von auswärts, gewöhnlich von Fournierhandlungen, die reisen lassen, bezogen. In Augsburg existiert weder eine Fournierschneide[1] noch eine Fournierhandlung.

Nicht so ausschließlich gilt dies von den verschiedenen Arten von Holzleisten (Kehlleisten, Zierleisten u. s. w.), indem diejenigen, die eine Fräsmaschine besitzen, manche Façons und Exemplare selbst herstellen. Die Leisten werden von auswärtigen Möbelfabriken oder Holzfräsereien, insbesondere aus München, nach Katalogen in Stücken von ca. 3 m bezogen und dann nach Bedürfnis mit Gehrungen behandelt.

Von Bildhauerarbeiten werden die gewöhnlichen stets wiederkehrenden Möbelverzierungen, z. B. die einfacheren Formen von Muschelaufsätzen, Gesimsen und Kapitälen, ferner Sockel, Kröpfe, Konsole (Träger) u. s. w. zum größten Teile[2] von auswärts bezogen. Für diese Schnitzarbeiten und Holzartikel findet ein Tischler leicht Verwendung. Sie werden daher auf Vorrat fabriziert und von den Augsburger Tischlern auf Vorrat oder bei Bedarf nach Katalogen bestellt. Sehr gut eingeführt ist namentlich eine Münchener Eisenhandlung, die auch Holzornamente liefert. Welches Übergewicht auf dem in Frage stehenden Gebiete der Großbetrieb gegenüber den einheimischen kleingewerblichen Bildschnitzern hat, geht z. B. daraus hervor, daß nach der Mitteilung eines Augsburger Tischlermeisters Kröpfe, für deren Ausarbeitung diese 25 Pfennige pro Stück rechnen, in der erwähnten Eisenhandlung um 12 Pfennige pro Stück erhältlich sind.

In geringerem Maße wie die Bildhauerarbeiten werden die Holzdreharbeiten von auswärts bezogen. Die bezüglichen Möbelteile — Stützen, Säulen, Füße u. s. w. — sind doch zu individualisiert und müssen zu sehr für den einzelnen Fall angepaßt sein, als daß man sie im allgemeinen auf Vorrat kaufen könnte. Dagegen werden diejenigen Dreharbeiten, die mehr in das Gebiet der vorerwähnten Möbelverzierungen gehören, z. B. Vasen, Rosetten, Knöpfe, häufiger von auswärts bezogen. Für sie gilt in

[1] Noch im Jahre 1850 gab es in A. 3 Fournierschneidmühlen (Oldenburg, Die Fabriken von Augsburg, A., 1850, S. 34).

[2] Nach Aussage eines Sachkundigen ist das Verhältnis der seitens der Augsburger Tischlereien importierten zu der Gesamtheit in ihrem Gewerbebetriebe verwendeten Bildhauerarbeiten beiläufig gleich 2 : 3.

dieser Hinsicht das oben von den Möbelornamenten im allgemeinen bemerkte. Aber auch die gewöhnlichen Füße der einfachen Tische, Bettladen, Kasten u. s. w., bei denen das oben erwähnte Moment der Notwendigkeit der Individualisierung weniger gegeben ist, kommen großenteils von auswärts. Ein Augsburger Tischlermeister, der gewöhnliche Möbel auf Vorrat herstellt, erklärte z. B., daß er die von ihm benötigten Tischfüße sämtlich von einer Drechslerwarenfabrik im Schwarzwald liefern lasse und billiger dabei wegkomme, als wenn er sie in Augsburg machen ließe. Der nämliche Meister führte die Thatsache, daß die Augsburger Drechsler sich, was die Holzdreherei anbelangt, gegen die auswärtige Konkurrenz noch zu halten wissen, auf die Anspruchslosigkeit und geminderte Lebenshaltung dieser Kategorie von Gewerbetreibenden zurück. In Fällen, in denen sie früher 5 Mark verlangten, verlangen sie jetzt 3 Mark.

Sehen wir auf diese Weise einzelne Produktionsabschnitte technischer Natur vom Handwerk sich abbröckeln, so müssen wir uns nun mit der Erscheinung beschäftigen, daß ihm auch ein guter Teil der geistigen und künstlerischen Urheberschaft entwunden wird. Es wird nämlich immer häufiger, daß bei Zimmereinrichtungen, die ein individuelles künstlerisches Gepräge tragen sollen, sei es im Anschlusse an den Neubau eines Familiensitzes, sei es ohne solchen Zusammenhang, ein Architekt beauftragt wird, die Zeichnungen zu entwerfen und dem Tischler nur die Ausführung der letzteren zufällt. Wenn auch der Tischler in diesen Fällen direkt mit dem Auftraggeber abrechnet, so hat sich hiermit doch ein Keil in die Kundenproduktion gedrängt, die letztere gewissermaßen spaltend. Das Verhältnis erinnert einigermaßen an das Lohnwerk, in dem der Gewerbetreibende die Zeichnung vom Auftraggeber zugewiesen erhält. Über die (selteneren) Fälle, daß der Architekt die Ausstattung des Zimmers bezw. der Wohnung als solche übernimmt, siehe den fünften Abschnitt.

Weniger wie die Möbeltischlerei hat in Augsburg die Bautischlerei unter der auswärtigen Konkurrenz zu leiden. Nicht als ob letztere überhaupt nicht fühlbar und ganz ausgeschlossen wäre. In dieser Beziehung wurde in den Schriften, die sich bisher mit den gewerblichen Betriebsformen beschäftigten, der handwerksmäßigen Bautischlerei als einem „lokalen Gewerbe", als einem „Anbringungsgewerbe" entschieden zu viel[1] Widerstandskraft beigemessen. Aber es scheint die auswärtige Konkurrenz in der Bautischlerei über einen gewissen territorialen Charakter nicht hinausgekommen zu sein, der vom Weltcharakter der Möbelindustrie grell absticht.

---

[1] Übereinstimmend Sinzheimer a. a. O. S. 92.

Daß Augsburger Bautischlerarbeiten nach auswärts vergeben werden, kommt nur vereinzelt vor. In den letzten Jahren war ein Geschäft in Weißenburg i. S. (Mittelfranken) sehr gut eingeführt, indem dasselbe namentlich im Auftrage von Bauunternehmern und Architekten für verschiedene Neubauten die Fensterstöcke (einschließlich der Fenster selbst) zu liefern hatte. Weißenburg i. S. gehört zu den glücklichen Gemeinden, die sich noch im Besitze ausgedehnter Waldungen befinden, und daher in der Lage sind, den Bürgern in großem Maßstabe Freiholz zu gewähren. Infolge davon und — wie ich höre — infolge von ausgedehnter maschineller Einrichtung war das erwähnte Geschäft imstande, eichene Fensterstöcke, die in Augsburg bei ungünstigster Preislage 17 Mark kosten, um 14 Mark zu liefern. Aber auch vom Lande herein kommen mitunter Fensterstöcke, z. B. aus Bobingen, einem zwei Eisenbahnstationen von Augsburg entfernten Marktflecken; hier handelt es sich aber nicht um Großbetriebe, sondern um extensive Führung des Gewerbebetriebes mittels niedriger Löhne u. s. w.

In größerem Umfange werden nur Parketts importiert. Wir wir gesehen haben, werden gemusterte Parketts in A. überhaupt nicht, Riemenböden nur von B und D fabriziert. Deren Produktion reicht aber für den Bedarf Augsburgs an Riemenböden nicht hin, da auch die Provinz Nachfrage hält. Die Einfuhr von Riemenböden war früher, d. h. in den 70er Jahren und anfangs der 80er bedeutender wie jetzt, sie hat sich infolge Erstarkens von B und D gemindert.

Hat die auswärtige Bauschreinerei bezw. Parkettfabrik an eine Augsburger Bauschreinerei oder Zimmermeisterei zu liefern, so ist der Auftrag mit der Lieferung beendet: Die einheimische Bauschreinerei bezw. Zimmermeisterei besorgt die Anbringung der Thüren bezw. Fenster selbst und legt selbst die Parketts. Ist dagegen der Auftraggeber ein Bauunternehmer, so ist zu unterscheiden, ob nur die Lieferung oder auch die Anbringung bedungen ist; letzterenfalls sendet die fremde Bauschreinerei bezw. Parkettfabrik entweder ihre Arbeiter zu diesem Zwecke nach A. oder nur einen Geschäftsführer, welch letzterer dann in A. die nötigen Arbeiter für den speciellen Zweck einstellt.

Konnte also die Entstehung eines nationalen Marktes der Kleinbautischlerei in A. nur geringen Abbruch thun, so wurde letztere durch das „großstädtische Baugewerbe", die Bauspekulation und all' das, was man — weniger gerecht als kurz — mit dem Ausdruck „moderner Bauschwindel" zusammenfaßt, in das kapitalistische Getriebe gezogen. Da mir übrigens der Raum fehlt, dies erschöpfend darzulegen, so begnüge ich mich mit der Konstatierung, daß nach meinen Kenntnissen und Informationen in A. Bauschwindel und Bau-

spekulation verhältnismäßig in nicht höherem aber auch nicht in geringerem Grade gedeiht, wie in den übrigen größeren Städten Deutschlands.

Drückend empfindet der Bautischler namentlich die mannigfachen Abhängigkeitsverhältnisse, in denen er steht, und die auch die Behandlung dieser Frage im gegenwärtigen Abschnitte rechtfertigen. Zwischen den eigentlichen Kunden, den Bauherrn, und den ausführenden Handwerker schiebt sich ein Zwischenglied ein, der Bauaccordant oder das Baugeschäft, oder ein Architekt oder Baumeister oder Baugeschäft baut das betr. Gebäude auf eigene Rechnung, als Spekulationsobjekt. In allen diesen Fällen hat es der Bautischler nicht mehr mit einem Privatmanne zu thun, sondern mit einem geriebenen und kundigen Geschäftmanne, der genötigt und gewöhnt ist, das Verhältnis zum Bauhandwerker vom geschäftlichen Standpunkte zu betrachten und alle geschäftlichen Vorteile auszunützen. Die Bautischler klagen sehr über die gedrückten Preise bei Lieferungen und Arbeiten für Bauten. Wird dem Baumeister oder Baugeschäfte das Gebäude vom Bauherrn nicht in Accord gegeben, sondern ihm nur die Bauleitung übertragen, so tritt der Bauhandwerker freilich zum Bauherrn in direkte Beziehung, er arbeitet z. B. dann auf Rechnung des Bauherrn; aber auch in diesen Fällen sind wucherische Übervorteilungen des Bauhandwerkers nicht ausgeschlossen. „Es kommt vor“ — so wurde mir von einem Bauunternehmer berichtet — „daß sich der Bauleiter ohne Wissen des Bauherrn vom Bauhandwerker eine Extraprovision geben läßt, es ist aber nicht reell, es ist nicht Usus und soll es auch nicht sein“. Sehr häufig sind auch die Klagen der Bautischler darüber, daß sie mit ihren Forderungen leicht das Nachsehen haben. Sie können dem Bauunternehmer gegenüber nicht mit solchem Nachdruck auftreten, wie die ungleich kapitalkräftigeren und mit weit größeren Summen am Bau beteiligten Maurermeister und Zimmermeister und wenn sie sich entschließen, von dem Vorrechte des § 12 Ziffer 9 des bayrischen Hypothekengesetzes Gebrauch zu machen und sich eine Hypothek vormerken zu lassen, so ist es sehr oft zu spät, indem Maurer- und Zimmermeister und andere Berechtigte ihnen zuvorgekommen sind.

Weniger eindringlich, wie anderwärts[1], sind in Augsburg die Klagen der Bautischler darüber, daß die Bauunternehmer die Bautischlerarbeiten in eigener Regie übernehmen und ihnen dadurch unliebsame Kokurrenz machen. Es gebe zwar kleine Unternehmer und Bauspekulanten, die selbst Tischlergesellen einstellen und durch diese die nötigen Tischlerarbeiten vor-

---

[1] Vergl. z. B. Erhebungen über die Lage des Kleingewerbes im Großherzogtum Baden. Bd. I, S. 241 u. a. a. O.

nehmen lassen; namentlich jene zweifelhaften Existenzen, die als ihr Feld die Arbeiterviertel betrachten, übten diese Praxis und seien, da sie nur geringe Löhne gewähren, in Bezug auf ihr Arbeitermaterial nicht wählerisch. Die größeren Bauunternehmer und die Baugeschäfte vergeben jedoch regelmäßig die Bautischlerarbeiten an Bauhandwerker weiter.

Aber von einer anderen Seite her wird der Fortbestand bezw. das Produktionsgebiet der handwerksmäßigen Augsburger Bautischlerei bedroht. Es ist nämlich die Tendenz des Zimmermannsgewerbes nicht zu verkennen, die Bauschreinerarbeiter an sich zu ziehen. Die größeren Zimmermeistereien sind ohnedies mit mächtigen Arbeitsmaschinen, z. B. Gattern, versehen, die von Motoren getrieben werden. Stellen sie dann noch die kleineren Holzbearbeitungsmaschinen auf, die sie übrigens auch in der Zimmerei sehr gut verwenden können, so drängt sich der Gedanke an die Usurpation der Schreinerarbeiten von selbst auf. Ferner setzt sich das Personal der größeren Zimmereien aus den verschiedensten Arbeiterkategorien zusammen; u. a. sind in ihm stets auch gelernte Schreiner vertreten; auch das fördert die erwähnte Tendenz. Schließlich hat das heutige Zimmermannsgewerbe (ähnlich das Maurergewerbe) infolge des nötigen bedeutenden Holzvorrates, der maschinellen Einrichtung, der notwendigen umfangreichen Betriebsstätte, des unumgänglichen Gewährens von Kredit an die Auftraggeber und überhaupt wegen seines engen Zusammenhanges mit der modernen Bauspekulation einen gewissen kapitalistischen Charakter, der das Übergreifen in andere Produktionsgebiete begünstigt; wie denn überhaupt die Zimmermeisterei in weit höherem Grade wie die Bautischlerei einen Zug nach der großgewerblichen Betriebsform erkennen läßt.

So sehen wir denn in A. fast alle Zimmermeister auch Bauschreinerarbeiten übernehmen. Die Treppenmacherei, die den Zankapfel zwischen den beiden Gewerben im vorigen Jahrhundert gebildet (S. 500), ist bereits vollständig der Zimmermeisterei anheimgefallen. Aber auch das Parkettlegen wird (abgesehen von B) meistens den Zimmermeistern anvertraut, während die übrigen, seltener werdenden Fußböden der Bauschreinerei im wesentlichen verblieben sind. Ebenso werden Fenster und Thüren vielfach von Zimmerleuten geliefert und eingesetzt[1].

Wir sehen also, daß ähnlich wie wir dies oben S. 530 bezüglich der Möbeltischlerei gezeigt haben, auch bei der Bautischlerei eine Änderung in der Organisation der verschiedenen Gewerbegruppen und -Kategorien sich

[1] Oder es übernimmt der Zimmermann sämtliche beim Bau vorkommenden Holzarbeiten und giebt nur die feineren Schreinerarbeiten, z. B. Thürfüllungen, an Bauschreiner weiter.

vollzieht. Die Bildungen, zu denen sich unter dem Einflusse der Zunftverfassung die gewerblichen Thätigkeiten krystallisiert haben — Maurer, Zimmermann, Tischler, Tapezierer, Drechsler u. s. w. — fallen auseinander und die Atome gruppieren sich nach neuem Princip — dem Principe der wenigst möglichen Kosten — in neuer Weise: Zimmerdekorationsgeschäft, Bauunternehmung u. s. w. Daß dabei die großgewerbliche Betriebsform nicht zu kurz kommt, haben wir gesehen, versteht sich übrigens bei dem Walten des erwähnten Princips von selbst.

Diese Arbeit würde unvollständig sein, wenn nicht neben der Möbel- und Bauschreinerei der dritten Species, der sog. Modellschreinerei, gedacht würde. Ihre Bedeutung speciell für Augsburg ist nicht zu unterschätzen und darf nicht nach dem geringen Raume beurteilt werden, den sie in dieser Abhandlung beansprucht. Denn thatsächlich ist über sie hier nicht viel mehr zu sagen, als daß sie fast ausschließlich in großgewerblicher Form betrieben wird. Selbständige große Modelltischlereien gibt es zwar in Augsburg nicht; aber die Etablissements, welche Holzmodelle zum Guß benötigen, besitzen eigene Modelltischlereien und sind ausnahmslos Großbetriebe. Über die Bedeutung dieser Modelltischlereien giebt nachstehende Tabelle Aufschluß:

Etablissements	Hobelbänke	Holzbearbeitungsmaschinen	Modellschreiner	Sonst. i. d. Modellschr. beschäft. Pers.	Jahresproduktion in Dctrn.	Arbeiter
Maschinenfabrik Augsburg[1] .	60	14 außerdem 5 Drehbänke	67	15	94 000	1900
L. A. Riedinger, Maschinen- und Broncewarenfabrik .	20	4 außerdem 4 Drehbänke	20	7	26 000	70
Joh. Haag, Maschinen- und Röhrenfabrik	4	1	3	—	10 000	230

[1] 1873: 32 Hobelbänke; 1892: 4400 cm Holzverbrauch.

Außerdem sind zu erwähnen: 1 Zahnräderfabrik (100 Arbeiter) mit 8 in der Modellschreinerei beschäftigten Personen und 3 Holzbearbeitungsmaschinen, eine Eisengießerei mit 3 Modellschreinern und 3 Holzbearbeitungsmaschinen, eine andere Eisengießerei mit 1 Modellschreiner. Die Unternehmung „Vereinigte Fabriken landwirtschaftlicher Maschinen vorm. Epple & Buxbaum" (580 Arbeiter) beschäftigt 3 Modellschreiner; zur Rohbearbeitung der Modelle wird hier der für die Holzteile der Maschinen bestehende großartige Maschinenpark mitbenützt.

Handwerksmäßig wurde die Modellschreinerei in Augsburg nie in größerem Maßstabe betrieben; die Maschinenfabriken strebten gleich bei der Gründung, die Modelle im eigenen Betriebe herzustellen, da ein beständiges Zusammenwirken zwischen den Technikern und dem Modelltischler vonnöten ist. Anfangs wurden Bau- und Möbeltischler herangezogen und angelernt; jetzt besteht schon ein stattlicher Stamm von gelernten Modelltischlern.

Daneben sind einzelne selbständige Bau- und Möbelschreiner für den Bedarf der handwerksmäßig ihr Gewerbe ausübenden Mechaniker an Modellen thätig; diese Schreiner erhalten mitunter auch von den Maschinenfabriken Arbeit, nämlich dann, wenn wegen großer Geschäftslast die angestellten Kräfte nicht ausreichen.

Bezüglich der Betriebsorganisation, namentlich der Zerlegung der Arbeit in Maschinenarbeit und Handarbeit, in gelernte und ungelernte, gilt im allgemeinen das S. 519 ff. gesagte. Eine Massenproduktion von Holzmodellen kann nicht leicht stattfinden, da bei geplanter mehrfacher Ausführung des Gußprozesses nach dem Holzmodell ein Eisenmodell bezw. eine entsprechende Anzahl von Eisenmodellen gegossen wird.

Die Arbeit des Modelltischlers ist eine sehr qualifizierte und erfordert eingehendes Verständnis der Zeichnung und große Sorgfalt und Genauigkeit in der Ausführung. Sie ist aber auch im Bereiche der Augsburger Tischlerei die bestgelohnte. In der Maschinenfabrik Augsburg stellt sich ein Modelltischler in der Regel auf 4 Mark 50 Pfennige bis 5 Mark, in minimo aber auf 4 Mark täglich, bei 10stündiger Arbeitszeit; in den übrigen Etablissements ist der Lohn nur um ein weniges geringer. Die Beschäftigung als Modelltischler bildet daher geradezu den Gegenstand des Neides seitens der selbständigen Tischlermeister, namentlich der kleineren, und die Jeremiaden der letzteren schließen gewöhnlich mit den Worten, daß es die Schreiner der Maschinenfabriken viel besser haben wie sie.

In diesen Zusammenhang gehören endlich die sog. Fabrikschreiner. Wie wir S. 516 gesehen haben, werden zwar viele Fabriken — und darunter sicher auch viele bedeutende — von C mit Kisten versehen; aber in den

Reparaturen der Holzteile der Maschinen, in den in das Schreinerfach einschlagenden kleinen Baufällen u. s. w. haben bei größeren gewerblichen Unternehmungen leicht ein oder mehrere Schreiner ein genügendes Arbeitsfeld. Diese haben in den Fabriken, die ihre Kisten nicht von C beziehen, auch letztere anzufertigen. Eine mechanische Weberei z. B., deren Verhältnisse mir näher bekannt sind, bezieht die Kistenteile in zurechtgesägtem Zustande aus einer Dampfsäge. Zu den Obliegenheiten der (2) Fabrikschreiner gehört es, dieselben zusammenzuleimen bezw. zu nageln. Nur die (gehobelten) Kisten, die für die über See gehende Ware bestimmt sind, werden in diesen Etablissements von den Fabrikschreinern vollständig hergestellt, da sie der Größe der betreffenden Ware genau angepaßt sein müssen.

So sehen wir denn fast in allen großen industriellen Unternehmungen Augsburgs Fabrikschreiner beschäftigt. In der Bezahlung nähern sie sich den Gehilfen der handwerksmäßigen Tischlereibetriebe; sie sind aber besser bezahlt, wie diese. Die beiden obenerwähnten Fabrikschreiner z. B. beziehen 3 Mark und 3 Mark 25 Pfennige.

4. Der Kleinbetrieb (Handwerk).

Nachdem wir so ausführlich dargelegt haben, welche Gebiete der Augsburger Tischlerei der Großbetriebsform anheimgefallen sind, können wir uns hier nach dem Satze, daß, wenn die Summe und der eine Addend bekannt sind, auch der andere Addend bekannt ist, kürzer fassen.

In den Formen der Stör oder des Heimwerks wird die Tischlerei weder in Augsburg noch in dessen Umgebung mehr betrieben. Auch bei der Bautischlerei hat der Gewerbetreibende das Material selbst zu stellen; die Arbeit wird, soweit möglich, in der Betriebsstätte fertiggestellt; die Anbringung geschieht selbstredend an der Baustelle. Dagegen sollen im Allgäu die zu den Brautausstattungen gehörenden Möbelstücke mitunter noch auf der Stör hergestellt werden. Verschiedene Gewerbe stehen zur Tischlerei im Verhältnisse des Lohnwerks, so die Tapeziererei, Drechslerei, Bildhauerei, Anstreicherei. Näheres hierüber unten.

Die Aufgabe der Tischlerei ist in Augsburg im allgemeinen dieselbe wie anderswärts[1]. Bezüglich des Stiegenbaus und Parkettlegens haben wir bereits S. 535 das erforderliche bemerkt. Die Fensterstöcke (einschließlich der Fensterrahmen, aber ausschließlich des Glases) liefern in A. die (Zimmerleute oder) Tischler; das Einsetzen des Glases besorgt der Glaser,

[1] Vergl. Viebahn, Statistik des zollvereinten und nördlichen Deutschland. III. T., S. 712.

das Einsetzen der Fensterstöcke der Maurer; der Tischler hat aber nach dem „Einsetzen" noch „nachzusehen" und „nachzuhelfen". Dagegen setzt die Thürstöcke der Schreiner ein; der Maurer hat nur die sog. Blindthürstöcke, d. h. die Unterlagen für die Thürstöcke, anzubringen.

Die Möbeltischlerei ist der Wiegen verlustig gegangen; an deren Stelle sind die Kinderwagen getreten, welche einen Gegenstand der Korbwaren- oder einer selbständigen Industrie bilden.

Hält man vorstehendes mit dem im dritten Abschnitte gesagten zusammen, so ergiebt sich der gegenwärtige Besitzstand des Augsburger Tischlerhandwerks.

Was genau nach Maß gefertigt, den örtlichen Verhältnissen angepaßt werden muß und ein beständiges Benehmen zwischen dem Auftraggeber und dem Gewerbetreibenden voraussetzt, ist die sicherste Verteidigungslinie für unser Handwerk. Sie ist aber auch eine sehr wertvolle; denn die meisten Geschäfts-, Fabrik-, Bureau-, Ladeneinrichtungen gehören hierher: Stellagen zur Aufbewahrung der Waren, Laden- und Zahltische, Comptoirpulte. Diese Gegenstände nehmen einen bedeutenden Raum ein und eignen sich daher wenig zum Transport; sie wollen aus wenig kostbarem aber massivem Material unter Weglassung alles nebensächlichen Beiwerks fest zusammengefügt sein. Aus allen diesen Gründen eignen sie sich weder für die Bestellung in Fabriken, noch für hausindustrielle Herstellung, noch für den Tischlerwarenhandel. Ein Webereibesitzer braucht anläßlich der Nürnberger Landesausstellung von 1896 einen Schrank für seine Ausstellungsobjekte: wo soll er ihn bestellen, wenn nicht bei einem Augsburger Tischlermeister?

Die Leistungen der Augsburger Tischlerei auf kunstgewerblichem Gebiete sind vom künstlerischen Standpunkte nicht unbedeutend; den wirtschaftlichen Standpunkt werden wir weiter unten einnehmen. Es giebt mehrere Kunsttischler in Augsburg, die nach Vorbildung, künstlerischer Begabung und Betriebseinrichtung innerhalb der Grenzen der deutsch-nationalen Stilarten auch schwierigeren kunstgewerblichen Aufgaben gewachsen sind und dies bei Ausstellungen u. s. w. auch gezeigt haben. Leider steht aber in A. die Lust zu dem, was das Leben verschönert, nicht im Verhältnis zu den bekanntermaßen bedeutenden Einkünften der Industriellen und Kapitalisten. Die Nachfrage nach wirklichen Kunstmöbeln, d. h. nach solchen Möbeln, die konstruktiv und im figürlichen Schmuck einen charakteristischen künstlerischen Gedanken wiedergeben, ist daher in Ausburg sehr gering und wird überdies zum großen Teile bei auswärtigen Kunstmöbelfabriken in der Art von Pössenbacher in München befriedigt, da bei diesen die Sicherheit des Gelingens der Arbeit doch eine

andere ist als bei den einheimischen Kunsthandwerkern, und überdies solche große Kunstanstalten z. B. auch die Einrichtung eines Salons mit Kunstmöbeln im Stile Louis XV., Louis XVI., im Empire- oder englischen Stile zu übernehmen vermögen, was bei den Kunsttischlern in Augsburg schon wegen Hereinspielens der Bronce-, Vergolder- und Bouletechnik nicht der Fall ist. Immerhin sind innerhalb der angegebenen Grenzen die Leistungen nicht unbeträchtliche. Ich sah z. B. bei einem Augsburger Kunsttischler die Einrichtung des Tanzsaales des Schlosses Eurasburg in der Nähe von Augsburg entstehen, die architektonisch und ornamental einen höchst befriedigenden Eindruck zurückließ.

Gehen wir zum anderen Extrem, den lackierten Möbeln, aus denen gewöhnlich die Wohnungseinrichtungen der Arbeiterfamilien bestehen, über, so finden wir, daß in diesen der Augsburger Tischlerhandwerker mit den in der Umgebung von Augsburg ansässigen Meistern, bezw. mit den sog. Käuflern zu konkurrieren hat; vgl. den folgenden Abschnitt.

Bleibt nur noch das weite Gebiet der Reparaturen. Dieses bildet mit den bereits besprochenen Einschränkungen (Fabrikschreinereien) eine unbestrittene und zunächst wohl kaum bestreitbare Domäne des Handwerks.

Im allgemeinen „nimmt" der Augsburger Tischlermeister, „was kommt". Eine Specialisierung der Produktion ist also bei den Kleinbetrieben im allgemeinen nicht eingetreten. Nicht einmal die beiden großen Gebiete der Möbeltischlerei und der Bautischlerei sind beim Tischlerhandwerk von einander getrennt. Es giebt allerdings einige wenige — größere — Möbeltischler, die grundsätzlich nur Möbelarbeiten übernehmen; ebenso giebt es einige wenige — größere — Tischlermeister, die nur im Winter, wenn die Bauarbeit schlecht geht, sich auf Möbel beziehende Aufträge annehmen, im übrigen aber nur der Bautischlerei obliegen. Einige andere größere pflegen das eine oder andere der beiden Gebiete, ohne anderweitige Aufträge zu verschmähen. Aber im allgemeinen ist der Tischlermeister in Augsburg, wie erwähnt, Bau- und Möbeltischler und nennt sich auch so. Indessen hat dieser Mangel an Differenzierung nicht in technischen Verhältnissen, sondern in einer zurückgebliebenen Entwicklung seinen Grund. Jedenfalls wird sich, wie mir von sachkundiger Seite bestätigt wurde, die Fertigung von Kunstmöbeln mit der massenhaften Herstellung billiger Bautischlerarbeiten nicht gut vertragen. Eine dementsprechende Scheidung ist allerdings zu beobachten. Es giebt Möbelschreiner, die sich auf die besseren (polierten) Möbel werfen, Kunsttischler nennen, aber z. B. auch eichene Fensterstöcke und Thüren herstellen, und Bauschreiner, die auch lackierte Möbel, einfachere Bureaueinrichtungen, Kücheneinrichtungen anfertigen. — Wirkliche Kunstmöbel sind

wegen mangelnder Vorbildung nur einige (höchstens 15) unter den Tischlermeistern Augsburgs anzufertigen imstande.

So sehen wir denn die meisten — namentlich die kleineren und kleinsten — Tischlermeister in Augsburg bald eine Reparatur vornehmen, bald eine Ladeneinrichtung machen, bald ein Dutzend föhrene Fensterstöcke, bald zwei lackierte Bettstellen liefern, bald einen Sarg verkaufen. In dieser Beziehung besteht also eine weitgehende Verschiedenheit zwischen den Großbetrieben und den Kleinbetrieben[1].

Eigentliche Specialbetriebe habe ich beim Kleingewerbe nur vier gefunden:

1. Anstalt für kirchliche Kunst F. 30—50 Arbeiter, darunter ca. 10 Tischler, die übrigen sind Maler und Bildhauer; ein Zeichner. Keine Maschinen. Gegründet im Jahre 1871 in der gegenwärtigen Eigenschaft. Noch 1877 bloß 10 Arbeiter. Absatzgebiet: Schwaben, Franken, auch die Rheinprovinz. Nähert sich dem Großbetrieb. Für uns kommt übrigens nur der Altarbau in Betracht.

2. Stuhl-, Gestell- und Matratzenrahmenwerkstätte G. Auch Lohnschneiderei, Lohnhoblerei u. s. w. (s. unten). Vollständig mit Maschinen eingerichtet (11 Holzbearbeitungsmaschinen, 2 Drehbänke); sie sind aber ziemlich primitiver Konstruktion und sehen, wie die zu kleine Werkstätte, abgenutzt und dürftig aus. Fünf Arbeiter, nämlich zwei Tischler, ein Maschinenarbeiter, ein Dreher, ein Anstreicher; Absatzgebiet: Augsburg und Umgebung. Gegründet 1860 als Bau- und Möbelschreinerei mit vier Arbeitern; 1865 Anschaffung einer Bandsäge und einer Abrichtmaschine unter Abmietung von Raum und Kraft bei einer Mühle. Seit 1874 in der jetzigen Betriebsstätte. Die Vergrößerung der maschinellen Einrichtung erfolgte allmählich; parallel hiermit traten die obenerwähnten Specialitäten in den Vordergrund. Der Betrieb war früher bedeutender (in den siebenziger Jahren zeitweise 13 Arbeiter). Der Besitzer gegenwärtig über 70 Jahre alt.

3. Werk- und Verkaufsstätte für lackierte Kastenmöbel H. Keine Maschinen, drei bis vier Arbeiter, ziemlich großes Lager. Es werden nur lackierte Möbel einfacher Art (Kasten, Tische, Stellagen, Bettladen,

---

[1] Und zwischen A. und den Centren der Möbelindustrie Paris und Berlin, wo die strengste Arbeitsteilung herrscht, indem der eine Tischlermeister nur Tische, der andere nur Büffetts, der dritte nur Herrenschreibtische u. s. w. fertigt. Maroussem, la question ouvrière II. Ebenistes du Faubourg St. Antoine a. m. O. Schmoller, Zur Gesch. der deutschen Kleingewerbe S. 201. Vergl. auch Ad. Braun im Arch. f. soc. Ges. u. Stat. V. Bd., S. 376.

Waschtische, Nachttische) und zwar nur auf Vorrat (Wert der Wochenproduktion ca. 250 Mark) hergestellt und im Lager feilgehalten. Die mit der Maschine zu verrichtenden Vorarbeiten werden von G im Lohn (pro Stunde gewöhnlich 1 Mark; Jahresrechnung für 1893 belief sich auf ca. 350 Mark) besorgt. Wert des jährlich verbrauchten Holzes 2500 bis 3000 Mark. Wegen Beschränktheit des Kapitals kleiner, aber offensichtlich nach modernen Grundsätzen (H ist Socialdemokrat) eingerichteter Betrieb. („Kleiner Unternehmer" im Schmollerschen Sinn).

H arbeitete hier 19 Jahre mit Kundschaft auf Bestellung und zwar anfangs ohne Gehilfen und „kostete dabei bittere Jahre", wo er „nichts zu nagen hatte". Die Umwandlung in eine Specialitätentischlerei erfolgte im Jahre 1890.

4. Bau- und Möbelschreinerei und Sargmagazin J. Es werden alle in das Gebiet der Tischlerei einschlagenden Arbeiten, mit Ausnahme der Herstellung polierter Möbel, übernommen; Specialität: Särge aller Arten. Zehn Arbeiter, nämlich acht Tischler und zwei Anstreicher. Kreissäge, Bandsäge, Fräsmaschine. Mit der Kreissäge werden etwa 60 Leisten für die Särge auf einmal geschnitten und mit der Fräsmaschine ausgefräst.

Alter Betrieb, von dem Vater des jetzigen (sechzigjährigen) Besitzers gegründet. Einführung der Sargfabrikation als Specialität anfangs der siebenziger Jahre.

Möbelpolierer als Specialisten hat es in der Augsburger Tischlerei nie gegeben, auch reine Reparaturbetriebe giebt es nicht.

Wer Laden oder Magazin nicht besitzt, arbeitet, so lange er Aufträge hat, nur auf Bestellung. Nur wenn die Bauarbeit schlecht geht, d. h. vorzüglich in den Monaten Januar und Februar, sowie zur Vermeidung von Arbeiterentlassungen, werden Möbel auf Vorrat gefertigt und eventuell in die Gewerbehalle (s. unten) gebracht. Umgekehrt hat derjenige, der das Arbeiten auf Vorrat nicht scheut, mehr Aussicht, sich tüchtige und zuverlässige Gehilfen zu sichern. Bauschreinerarbeiten werden grundsätzlich nur auf Bestellung gemacht; ein Bauschreiner erklärte aber, er würde es für vorteilhaft halten, wenn man, entsprechend dem Vorbilde von Amerika, Berlin u. s. w., hinsichtlich der Thüren und Fenster von dieser Gewohnheit abweichen und sich dadurch über die ruhige Zeit hinweghelfen würde.

Über die Läden und Magazine der Tischlermeister, ungefähr sechs bis acht an der Zahl, habe ich bereits im vorigen Abschnitte die entsprechenden Ausführungen gemacht. Größere Schreiner treiben mitunter wohl auch Handel im kleinen mit Halbfabrikaten, indem sie Fourniere und Kehlleisten

an kleinere Meister abgeben. Nach Mitteilung eines meiner Gewährsmänner äußerte sich der Besitzer einer dieser Tischlereien ihm gegenüber dahin, der Kehlleistenhandel trage ihm mehr ein, wie das eigentliche Handwerk.

Wenn wir den geringen Umfang der Augsburger Tischlereien in Erwägung ziehen, so werden wir es begreiflich finden, daß im Augsburger Tischlerhandwerk im Gegensatz zu den Großbetrieben verhältnismäßig wenig mit Maschinen gearbeitet wird. Am ehesten ist dies noch bei der Bauschreinerei der Fall, da bei dieser die Maschinenarbeit gegenüber der Handarbeit ein viel größeres Feld hat und die Untergrenze des Maschinenbetriebes entsprechend tiefer liegt, wie bei der Möbelschreinerei. Aber noch in den siebenziger Jahren gab es eine Bauschreinerei mit 12—18 Gehilfen, die ganz ohne Maschinen produzierte; sie hat sich später aus familiären Gründen aufgelöst. Und auch jetzt sind — wenn wir von H absehen — in Kleinbetrieben nur die Maschinen einfachster Konstruktion und überhaupt nur die anderwärts gebräuchlichsten — Kreissäge, Bandsäge, Abrichthobelmaschine (auch Tischhobelmaschine genannt), Lang- (oder Walzen-)Hobelmaschine, Bohrmaschine, Fräsmaschine — anzutreffen; die drei erstgenannten haben früher Eingang gefunden, wie die drei letztgenannten. Die Entwicklung lief parallel derjenigen der Verkehrsverhältnisse. Von den Betrieben mit vorwiegender Möbelproduktion sind auch die größeren, die 10—12 Arbeiter beschäftigen, der Maschinen bar; allenfalls ist eine Decoupiersäge mit Tretrad aufgestellt.

Abgesehen von G fand ich nur drei Tischlermeister, die sämtliche obengenannten Maschinen aufgestellt haben:

1. Bau- und Möbelschreinerei K: gegründet 1876 als Alleinbetrieb, dann vier, später sechs u. s. w. Gehilfen, jetzt zwölf Arbeiter. Im eigenen Hause seit 1886. Maschinenanlage im Jahre 1888 in der jetzigen Ausdehnung eingerichtet. Dampfmaschine mit sechs Pferdekräften.

2. Bau- und Möbelschreinerei L in Oberhausen. 17 Arbeiter. Begonnen 1877 mit einem Lehrling, 1878—1880: ein Gehilfe, 1880—1883: zwei Gehilfen, 1883—1886: sechs Gehilfen, 1886—1890: acht bis zehn Gehilfen. 1888—1890 zweipferdige Dampfmaschine mit Kreissäge und Bandsäge, seitdem sechspferdige Dampfmaschine.

3. Bauschreinerei M. Gegründet 1862 mit vier Gehilfen; M arbeitete anfangs für das Innungsmagazin (s. unten); als dieses aufgegeben wurde, verlegte er sich auf die Bauarbeiten, da diese „sich wegen der Möglichkeit der Maschinenanwendung mehr rentieren“. Letztere seit 1888. Anfangs abgeleitete Wasserkraft von zwei Pferdestärken, seit 1894 Petroleummotor von sieben Pferdekräften. Die Gehilfenzahl ist sich gleich geblieben.

Der Aufschwung fiel bei allen dreien in das letzte Jahrzehnt und hat das eigentliche Handwerk, den Durchschnittstischler, nicht gefördert, sondern geschädigt, indem er ihn zwischen zwei Puffer brachte: die bestehenden (B und D und die konkurrierenden Importfirmen: Weißenburg, s. o.) und die entstehenden Großbetriebe.

Auch was anderwärts[1] den Tischlermeistern einen Ersatz für die fehlenden Holzbearbeitungsmaschinen bietet, das Schneiden, Hobeln, Bohren, Fräsen u. s. w. in Holzbearbeitungswerken gegen Lohn, ist in Augsburg bislang nicht recht zur Entwicklung gelangt. Die Bauschreiner, die eine größere gleichförmige Arbeit, z. B. Herstellung von mehreren Thüren, auszuführen haben und selbst keine Maschinen besitzen, lassen die Vorarbeiten, das Schneiden, Hobeln, Fräsen u. s. w. häufig bei G oder bei M u. s. w. oder in einem sonstigen mit Holzbearbeitungsmaschinen versehenen Etablissement (z. B. einer Zimmerei) gegen Lohn vornehmen. Das gleiche gilt von den Möbelschreinern, die in der Nähe von G oder M u. s. w. hausen. Immerhin scheint die Rentabilität des Verfahrens — wie sich auch aus vorstehendem ergiebt — an gewisse Voraussetzungen gebunden zu sein: geringe Entfernung, dutzendweise Produktion, bescheidene Lohnforderung seitens des Lohnwerkers u. s. w. In letzterer Beziehung hörte ich Klagen; es fehlt offenbar an der Konkurrenz und ihren preisermäßigenden Wirkungen. Kurz: wir haben hier nicht mehr wie Ansätze zu einer neuen Betriebsorganisation vor uns, Ansätze, die zu ihrem Schaden noch nicht von kapitalistischen Principien erfaßt worden sind, sondern noch unter der Herrschaft des Monopolismus und des Herkommens stehen. G ist z. B. der einzige, der sich ex professo mit Lohnschneiden u. s. w. befaßt, und die größeren Möbelschreinereien — sie befinden sich zufälligerweise nicht in der Nähe von G — haben es bisher verschmäht, ihren Mangel an Holzbearbeitungsmaschinen in der angegebenen Weise zu paralysieren.

Specialismus und lohnwerksweise Materialzurichtung — diese gewaltigen Hebel, welche die Pariser, Berliner und Wiener Tischlerei zu Weltindustrien gemacht oder als solche erhalten haben, fehlen in unserem Augsburg teils vollständig, teils sind nur die Anfänge vorhanden.

Das Rohmaterial wird von den Kleinbetrieben entweder an der Lände vom Floß bezw. Holzlagerplatz oder von Holzhändlern, bei beiden Eventualitäten in Form von Brettern, gekauft. An der Lände ist ein städtischer Aufseher stationiert, der auf Rechnung der Floßmeister mit den Kauflustigen

---

[1] Für Paris: Maroussem a. a. O.; für Wien: Schwiedland, Kleingewerbe und Hausindustrie in Österreich, I, Leipzig 1894, S. 146.

unterhandelt und ersteren eine Provision von 1/2 % der Verkaufssumme berechnet. Von Holzhändlern werden hauptsächlich die fremdländischen Hölzer bezogen. Es haben sich längere Kreditfristen eingebürgert; bei Barzahlung werden daher gewöhnlich 2 bis 3 % Skonto abgezogen.

Das Tischlergewerbe hat in großem Maße die Hilfe anderer Gewerbe in Anspruch zu nehmen: des Bildhauers für die mit dem Stichel herauszuarbeitenden Verzierungen, des Drechslers für die Rundungen, des Malers für das Anstreichen und Lackieren, des Tapezierers für das Polstern, des Glasers für das Einsetzen der Glas- und Spiegelscheiben in die Schränke, des Schlossers für die Schlösser und Beschläge, des Spenglers (Klempners) für Bekleidung von Küchenmöbeln mit Metallplatten, der Marmorindustrie für die Lieferung der Aufsätze bei den Wasch- und Nachttischen u. s. w. (Welchen Vorsprung hierbei die Großbetriebe vor den Kleinbetrieben durch Anwendung des Princips der Kombination haben, wurde S. 521 erörtert.) Diese Hilfsgewerbe stehen zum Tischlergewerbe gewöhnlich im Verhältnisse des Lohnwerks näher: Heimwerks. Der Bildhauer hat z. B. an dem konstruktiv vom Tischlermeister fertig gestellten Büffett seine Kunst zu bethätigen; aber auch wenn der zu drehende oder zu verzierende Bestandteil vom konstruktiven Aufbau des betreffenden Gegenstandes unabhängig ist (Aufsatz, Säulen), so wird der Bestandteil, um den es sich handelt, vom Tischler gewöhnlich aus eigenem Materiale vorgearbeitet und dann der Bildhauerei, Drechslerei zur Ausarbeitung übergeben. Es wird dies wohl in der Notwendigkeit des Zusammenpassens des Materials seinen Grund haben.

Resumieren wir das in diesem Abschnitte bisher gesagte, so sehen wir, daß jene Differenzierung, die eine Eigentümlichkeit aller höheren Lebewesen bildet, bei dem Augsburger Tischlerhandwerk nur in geringem Maße zu finden ist. Ein kleiner Bruchteil der Augsburger Tischler hofft wohl durch Verbindung der Tischlerei mit dem Möbelkram über die Handwerkermisere hinwegzukommen; andere glauben in der Arbeitsverschiebung ihr Heil zu finden, indem sie sich auf Bauarbeiten und die Herstellung gewöhnlicherer (lackierter, Küchen-) Möbel beschränken, bei denen die Anwendung von Maschinen unter Umständen als rentierlich erscheint. Einige wenige endlich suchen durch Einführung von Specialitäten, durch Beachtung der Konjunktur, durch Anschmiegung an die Neigungen und Bedürfnisse des Publikums, durch Ausnützung der Vorteile, die das Arbeiten auf Vorrat bietet (z. B. halbdutzendweise Produktion, s. S. 520 a. Schl.), durch sparsame Behandlung des Materials, durch Berechnung geringen Profits für das einzelne Stück und sonstige Reklame ihren Absatz und Wohlstand zu erhöhen. Von diesen Kategorien, namentlich von der letzt-

genannten, wird sich vielleicht der oder jener zum Großgewerbetreibenden aufschwingen, zunächst aber sind es diese Neuerer, über deren Konkurrenz („unsolide“ Konkurrenz) der gewöhnliche Kundentischler am lautesten jammert. Und diese Kundentischler bilden die weitaus überwiegende Anzahl, die kompakte Masse, über der jene als einzelne Spitzen mehr oder weniger emporragen. Sie treiben ihr Handwerk noch in derselben Weise, wie vor Einführung der Gewerbefreiheit; die neuen Verhältnisse, der Ansturm der Großindustrie und des Handels, brachten diese Existenzen zwar nicht zum Brechen, wohl aber zum Biegen, zur Verkümmerung ihrer Grundlage: der Betrieb wird immer zwerghafter, die Betriebsweise immer extensiver, die Lebenshaltung immer dürftiger, die gezahlten Löhne immer ärmlicher. Diese Entwicklung nach unten hin wird durch die neuen Zugänge gefördert. „Wenn ein Gehilfe alt wird und fürchten muß, bei einem Schreinermeister keine rechte Unterkunft zu erhalten und als Fabrikarbeiter erst recht nicht anzukommen, dann wird er selbst Tischlermeister.“ Von solchen und ähnlichen Bemerkungen war ich zu wiederholten Malen Zeuge. Vergl. auch die statistischen Angaben auf S. 512.

Machen wir uns ein Bild vom Betriebe eines solchen kleinen Tischlermeisters! Daß Frau und Kind durch Polieren, Lackieren und Austragen bei der Arbeit mithelfen müssen, versteht sich von selbst. Mangels genügenden Betriebskapitals und Lagerraums wird das Holz in kleinen Partien oder gar von Fall zu Fall angekauft und dadurch der so wichtige Austrocknungsprozeß ungebührlich abgekürzt. Die Beschäftigung wechselt sehr und ist großenteils Reparaturarbeit oder Aufträgen zu verdanken, die von Verwandten, Freunden oder Geschäftsfreunden ausgehen. Oft muß man, um überhaupt leben zu können, für Magazine auf Vorrat arbeiten und die Ware um jeden Preis hergeben. Ist der Verdienst unter solchen Umständen gering, so reicht er doch hin, um die niedrig gehaltenen Betriebskosten zu decken und — vielleicht in Verbindung mit einer Unterstützung seitens Verwandter oder einer Pension aus der Fabrik, in der man früher gearbeitet hat — den üblichen Taglohn zu erarbeiten und bei bescheidenen Ansprüchen mit der Familie das Leben zu fristen. Den besser situierten Handwerkern aber werden durch diese Halbmeister die Preise verdorben. „Es giebt Tischler hier“ — so äußerte sich mir gegenüber der Techniker eines Baugeschäftes — „die alles mit der Hand machen, und die doch billiger sind wie die großen; aber die Arbeit ist auch darnach.“ Geht das Geschäft im Sommer und Herbst etwas flotter, so wird wohl ein Gehilfe eingestellt. Da er dem Meister nur bei seiner Arbeit zu helfen hat, so darf dies ein jüngerer Arbeiter sein, der sich noch etwas gefallen läßt und in seinen Ansprüchen noch bescheiden ist. Kommt dann ein Arbeitsuchender,

der schon nach seinem Aussehen und Gebaren oder nach seinen Zeugnissen als Vollarbeiter zu erkennen ist, dann heißt es: „Ja, mein Lieber, du wärst mir schon recht, aber mit dem Lohn, den ich zahlen kann, bist du nicht zufrieden."

So kommt es, daß von einem meiner Gewährsmänner, einem Kunsttischler, die Tischlerei in Bezug auf die Fülle von Handwerkerelend und die Menge von verarmten Existenzen geradezu mit der Schuhmacherei verglichen wurde.

Aber auch der normale Kundentischler, der Typus des Tischlermeisters, hat kein froheres, sorgenfreieres Dasein wie der Kleinmeister. Dieser hat wenigstens die Möglichkeit, seine Geschäftsausgaben auf ein Minimum zu beschränken, da seine eigene Arbeitskraft fast das einzige wesentliche Produktionsmittel bildet; er ist gewohnt, geringe Ansprüche an das Leben zu stellen und wird daher nicht, wie jener, leicht von der Notwendigkeit überrascht, auf lieb gewordene Gewohnheiten und Bequemlichkeiten verzichten zu müssen. Tritt eine Krisis ein, so reduziert er sein Personal auf das äußerste. All dies kann der in den vorderen Reihen des bürgerlichen Lebens stehende, standesbewußte Tischlermeister in viel geringerem Grade. Er ist darauf angewiesen, stets *tüchtige*, besserbezahlte Gehilfen um sich zu haben, da er sich mehr oder weniger auf die Leitung des Betriebes, die Anfertigung der Zeichnungen, den Verkehr mit den Kunden beschränken muß. In Zeiten wirtschaftlicher Depression kann er sein Personal nicht beliebig einschränken, da er nicht weiß, ob er nötigenfalls wieder so tüchtige Gehilfen bekommt und er eventuell diese wieder mit den Eigentümlichkeiten seines Betriebes vertraut machen muß. Kurz, jene Zähigkeit im Kampfe um das Dasein, die so vielen niederen Organismen eigen ist, verleiht dem Kleinmeister ein Übergewicht über die größeren und mittleren.

Es ist nötig, aus der Reihe der letzteren noch die sog. Kunsttischler herauszugreifen. Es ist nämlich weniger in volkswirtschaftlichen, als in polytechnischen, künstlerischen und Regierungskreisen üblich, das Kunstgewerbe als das Heilmittel für das krankende, dahinsiechende Handwerk hinzustellen und zu empfehlen, und da sich bei dem engen Zusammenhange der Tischlerei mit Architektur und Dekorationskunst bei ihr vor allem künstlerische Motive anwenden lassen, so wurde die Tischlerei Versuchsobjekt und Schoßkind jener Eudämonisten[1]. Man riet den Tischlern, mehr das kunstgewerbliche Gebiet

[1] Auf der Münchener Kunstgewerbeausstellung von 1876, die für die kunstgewerbliche Reform im Deutschen Reiche „den Stein ins Rollen brachte", wurden zuerst sogenannte Zimmerausstellungen arrangiert. *Ahrens*, Die Reform des Kunstgewerbes, 1886, S. 51.

zu pflegen und bei ihren Leistungen die Gesetze der Ästhetik zu beachten, ihnen künstlerischen Charakter zu verleihen, da der auf Massenfabrikation ausgehende und auf sie angewiesene Großbetrieb auf dieses Feld nicht folgen könne. Wir werden hierauf weiter unten zu sprechen kommen. Hier möchten wir nur bemerken, daß in Augsburg die Kunsttischler nicht nur nicht, wie man nach Vorstehendem meinen könnte, wirtschaftlich eine höhere Stellung einnehmen wie ihre Kollegen, sondern von jener Seite am lautesten über mangelnden Verdienst, Einschnürung der Lebenshaltung geklagt wird, und die kaufmännischer veranlagten unter den gewöhnlichen Tischlern in halb spöttischem, halb bedauerndem Tone von ihren „Kollegen von der Kunst — daß Gott erbarm'!" sprechen. Und zwar ist dies auch bezüglich derjenigen Kunsttischler der Fall, die vollauf beschäftigt sind. „Ich bin mit meinem Renommee zufrieden und immer gut beschäftigt, verdiene aber wenig, weil ich wegen der Konkurrenz billige Preise machen muß. Man muß sich eben dabei beruhigen, gute Sachen zu machen, wenn man auch wenig dabei verdient," so lautete die Auskunft eines dieser Märtyrer der Kunst, eines gebildeten, technisch und künstlerisch hochstehenden Mannes. Und damit der Leser nicht glaube, es handle sich hier lediglich um ein Produkt des im Geschäftsleben so verbreiteten Pessimismus, so lasse ich das Haushaltungsbudget eines anderen Augsburger Kunsttischlers folgen (Frau und ein zwölfjähriges Mädchen):

Für Lebensmittel wöchentlich 20—22 Mark giebt jährlich 1040—1144 Mark oder im Durchschnitt	1090	Mark.
Kleidung 250—300 Mark oder durchschnittlich . . .	275	"
Für die Sonntage und besondere Gelegenheiten, z. B. Weihnachten	200	"
Für Lebensversicherung des Hausherrn	125	"
Für Unfallversicherung des Hausherrn	60	"
Summa:	1750	Mark.

Geschäftsverdienst gleich dem Gebrauch; dabei blieb aber das Anlage- und Betriebskapital zu 4500—5000 Mark unverzinst.

(Geschäftslasten im Jahre 1892 bei 12—15 Arbeitern:

Gewerbesteuer mit Umlagen	180	Mark.
Kranken-, Alters- und Invaliditätsversicherung	208	"
Unfallversicherung	229	"
Summa:	617	Mark.)

Wahrlich, das Mitgefühl des forschenden Volkswirts wird mächtig erregt, wenn er den hoffnungslosen Kampf dieser oft hochbegabten, künstlerisch ver-

anlagten und mitunter weitgereisten Männer, dieser echten Künstlernaturen, gegen allgewaltige, in der wirtschaftlichen Entwicklung liegende Kräfte beobachtet.

Allen diesen Elementen, dem idealistisch gesinnten Kunsttischler, dem fleißigen ehrbaren Tischlermeister mittleren Schlags und dem mit der Sorge um das tägliche Brot kämpfenden Kleintischler ist eines gemeinsam: jene entsetzliche Mutlosigkeit, jener tiefliegende Pessimismus, die Schmoller (Zur Geschichte des deutschen Kleingewerbes S. 669 ff.) geschildert hat und die zu den auffallendsten Symptomen absteigender Klassenbewegung gehören. Urteile, wie: „Bei der Schreinerei war es noch nie gut", „mit der Schreinerei ist es nichts mehr", „mit der Kundenarbeit ist nichts mehr zu verdienen", „ich floriere erst, seit ich meinen Laden habe", sind stets im Munde dieser Leute.

Ist diese dumpfe Niedergeschlagenheit begründet? Hiermit kommen wir zu den Fragen: worin besteht eigentlich die Überlegenheit des Großbetriebs? und: welche Aussichten hat das Tischlerhandwerk in Augsburg für die Zukunft?

Mit der landläufigen Phrase, daß die Maschine das Handwerk verdrängt habe oder im Begriffe stehe, es zu verdrängen, ist es bei der Tischlerei am wenigsten gethan.

Das Gebiet der Bautischlerei hat sich zwar die Maschine erobert. Die Trennungsarbeiten (schneiden, hobeln u. s. w.) sind bei Bautischlerei nahezu sämtlich der Maschine zugänglich; nur die Zusammenfügungs- und Anbringungsarbeiten, ferner das Nachputzen, Abschleifen, Glattarbeiten, kurz die letzte Vollendung werden mit der Hand vollbracht[1]. Daher schreibt Romstorfer a. a. O. S. 69: „. . . es ist eine Thatsache, daß bei uns, besonders in größeren Städten, ein Bautischler, der nur die Handarbeit allein benutzt, oder der sich nicht wenigstens Fußbodenbretter, Parketten ꝛc. von der Fabrik fertig kauft und nur das Legen durch seine Leute besorgen läßt, kaum mehr als solcher konkurrieren kann." Auch in Augsburg geht die übereinstimmende Ansicht der von mir befragten Tischlermeister dahin, wer als Bauschreiner nicht mit Maschine arbeite, sei heutzutage nicht mehr konkurrenzfähig.

Die Anwendung von Maschinen ermöglicht durch Ausschaltung menschlicher Arbeit in nicht geringem Maße die Ermäßigung des in den Arbeits-

---

[1] Handelt es sich um Gegenstände mit ornamentalem Schmuck (verzierte Portale und Vertäfelungen oder dgl.), so sind mehr die Grundsätze der Möbeltischlerei maßgebend.

löhnen bestehenden Teiles der Produktionskosten. Bei M z. B. ist die Gehilfenzahl seit Gründung die gleiche geblieben, obwohl sich der Betrieb und das Produktionsquantum infolge der Anschaffung von Maschinen und späterer Vermehrung derselben vergrößert hat. Von einem Bauunternehmer stammt folgende Berechnung: Ein kleiner mechanischer Bautischler bedarf eines Gasmotors von vier Pferdekräften. Kosten der Bedienung desselben (Gas, Öl u. s. w.) 3 Mark täglich. Kosten der Anschaffung der Maschinen 4000 Mark, Zinsen und Amortisation hierfür (10 %) 400 Mark jährlich oder 1 Mark 10 Pfennige täglich. Einsparung vier Arbeiter zu je 2 Mark 60 Pfennige = 10 Mark 40 Pfennige. Differenz 6 Mark 30 Pfennige täglich oder rund 2300 Mark jährlich[1]! Es gebe aber auch Bautischlereien, die 15—20 Mann mehr brauchten, wenn sie eben nicht die mechanischen Kräfte zur Verfügung hätten. Das Grobhobeln gehe eben mit der Maschine doch noch einmal so schnell wie mit der Hand.

Nicht auf willkürlicher Annahme, sondern auf Thatsachen beruht nachstehende Berechnung.

Für die Herstellung eines fichtenen Fensterstockes, 2 m hoch, 1 m lang, mit dazu gehörigen Winterfenstern, ohne Verzierungen, zahlt ein mir bekannter Bau- und Möbeltischler — Handbetrieb — dem betreffenden Gehilfen einen Accordlohn von 10 Mark. B hatte jüngst sechs Fensterstöcke der gleichen Art zu liefern. Dabei stellten sich die dem Arbeitslohne des Handbetriebes analogen Produktionskosten folgendermaßen:

Arbeitslohn des Tischlers . . . . 1 Mark 10 Pf.

Die einzelnen Teile des Produktes insgesamt befanden sich an der Fräsmaschine eine Stunde, an der Kreissäge eine halbe Stunde und an der Hobelmaschine eine Viertelstunde, oder an sämtlichen Maschinen rund zwei Stunden. Ebensolange waren die Maschinenarbeiter in Anspruch genommen. Lohn der letzteren für den zehnstündigen Arbeitstag 2 Mark 50 Pf. bis 3 Mark 50 Pf. oder durchschnittlich 3 Mark. Für den Betrieb der Fräsmaschine sind zwei, für den der Kreissäge drei, für den der Hobelmaschine drei Pferdekräfte erforderlich. Kosten der Speisung der Maschinen (ein Centner Kohlen à 98 Pf. und 8 Pf. für

[1] Der Betrag für Lokalmiete ist in beiden Fällen gleich, weil der Raum, den die Maschinen einnehmen, beim Handbetrieb durch den Mehrbedarf an Hobelbänken beansprucht würde.

	Übertrag	1 Mark 10 Pf.
Öl u. s. w. pro Arbeitstag) ca. 11 Pf. für die Stundenpferdekraft. Daher:		
Lohn der Maschinenarbeiter	—	„ 60 „
Kosten der Speisung der Maschinen (2×11 Pf. $+ {}^{1}/_{2} \times 3 \times 11$ Pf. $+ {}^{1}/_{4} \times 3 \times 11$ Pf. $=$) .	—	„ 46 „
Anschaffungskosten der genannten Holzbearbeitungsmaschinen, ferner ein Drittel der Anschaffungskosten der Dampfmaschine, der Riemen und Transmissionen 15 000 Mark; Zins und Amortisation hieraus (10 %) beträgt jährlich 1500 Mark und, wenn das Jahr zu 300 Arbeitstagen gerechnet wird, täglich 5 Mark. Der Zeitraum, in welchem jede der drei Arbeitsmaschinen durchschnittlich für das Fenster thätig ist, beträgt $^{7}/_{12}$ Arbeitsstunden; hierfür:		
Zins und Amortisation rund:	—	„ 30 „
Gehälter des Technikers und des Buchhalters . .	—	„ 30 „
	Summa:	2 Mark 76 Pf.

In der Maschinentischlerei wurde also mit weniger als dem dritten Teile des Aufwands die nämliche Arbeitsleistung erzielt wie in der Handtischlerei. Dabei ist allerdings unberücksichtigt gelassen, daß auch unter den günstigsten Verhältnissen die Maschinen nicht immer alle gleichzeitig im Betriebe sind. Aber auch wenn wir hierwegen den Ansatz für Speisung der Maschinen und für Zins und Amortisation des in denselben investierten Kapitals verdoppeln oder verdreifachen, so bleibt die Differenz in den Produktionskosten immerhin eine auffallende.

Im Zusammenhange hiermit ist noch hervorzuheben, daß eben wegen der Schwierigkeit, die Maschinen vollständig zu beschäftigen, die mechanischen *Groß*betriebe nicht nur gegenüber den Handbetrieben, sondern auch gegenüber den mechanischen *Klein*betrieben einen bedeutenden Vorsprung haben.

Bei der Bautischlerei stehen also die fabrikmäßig organisierten Unternehmungen im Vordertreffen des Kampfes der gewerblichen Betriebsformen. Anders bei der *Möbelindustrie*. Bei dieser sind die nächsten Gegner des Handwerks weniger die Möbelfabriken als die verlagsmäßig organisierten Handelsunternehmungen Berlins in Verbindung mit den Magazinen der Städte. Für das einzelne muß auf die betreffenden Parallelarbeiten dieser Publikation verwiesen werden. Die Seele der Organisation ist jedenfalls die Arbeitsteilung zwischen Hersteller und Kaufmann, die ungeheuere Spe-

cialisation unter den Berliner Tischlern und die Sitte, die Vorarbeiten lohnwerksweise von maschinell eingerichteten Betrieben vornehmen zu lassen[1]. Die Überlegenheit eines Tischlers, der das ganze Jahr nur einerlei Art von Büffetts herstellt, vor seinem Fachgenossen in der Provinz, der heute eine Bettstelle, morgen eine Thüre, dann einen Sarg u. s. w. anfertigt, liegt auf der Hand. Auch das Augsburger Material läßt sie erkennen. Ein größerer Augsburger Möbeltischler, der unter seinen einheimischen Konkurrenten am meisten nach kaufmännischen Grundsätzen zu arbeiten und zu verkaufen bestrebt ist und auch die Vorteile der Specialisation soviel als möglich sich anzueignen sucht, fertigte vor einiger Zeit sechs Büffetts — Fichtenholz, außen mit Nußbaum- und innen mit Eichenholz fourniert — im Preise von je 450 Mark an. Er zahlte dem betreffenden Arbeiter für jedes dieser Büffetts 180 Mark, während er nach seiner Aussage für ein einzeln herzustellendes Büffett gleicher Art gewöhnlich 200 Mark Arbeitslohn zahlt (die Auslagen für den Dreher und Bildhauer sind in beiden Fällen nahezu gleich groß).

Aber auch bei den Möbelfabriken tritt das kapitalistische Element gegenüber dem rein technischen stark in den Vordergrund. Die meisten derselben verdanken nämlich ihre Entstehung und Rentabilität dem Umstande, daß sie sich auf solche Möbel werfen, deren Herstellung kostbares Material, eine aus verschiedenen Berufen zusammengesetzte Arbeiterschaft und eine die letztere unter sich in steter Fühlung erhaltende künstlerische, technische und kaufmännische Centralleitung erfordert (sog. Luxusmöbel; Konsumentenkreis: die oberen Zehntausend). Zwar sind diese Etablissements selbstverständlich vollständig mit Maschinen eingerichtet, aber an diesen werden nur die Vorarbeiten bethätigt, nnd die Vorarbeiten nehmen nur einen minimalen Teil des langwierigen Produktionsprozesses ein, aus dem die bewundertsten Schöpfungen unseres Kunstgewerbes hervorgehen. Eine größere Bedeutung für den Produktionsprozeß haben die Maschinen bei denjenigen Möbelfabriken, welche Specialitäten pflegen[2], z. B. den Stuhlfabriken. Allein auch bei ihnen spielt der Kapitalbesitz, das Ineinandergreifen verschiedener Arbeiterkategorien, sowie die technische und kaufmännische Leitung eine Hauptrolle.

---

[1] Nach der Fachzeitung „Der deutsche Tischlermeister“ I. Jahrg., 1895, Nr. 3 nimmt bei den einfachen Berliner Möbeln das rohe Vorarbeiten der Hölzer mit der Hand etwa ein Drittel der Zeit in Anspruch, die zu ihrer vollständigen Ausführung erforderlich ist.

[2] Ferner bei manchen der Fabriken, welche sich mit der Herstellung von Halbfabrikaten befassen, z. B. den Holzleistenfabriken.

Es sind also weniger die Maschinen[1], als die Kapitalskraft, die kaufmännische Organisation und die Specialisierung, welche in der Möbelindustrie den Großbetrieben ein Übergewicht über die Kleinbetriebe verleihen.

Dem Möbelfabrikanten gegenüber ist der Tischlermeister u. a. bezüglich des Einkaufs der Rohstoffe im Nachteile; dieser kauft das Holz meistens auf Kredit und in kleinen Partien und muß deshalb, insbesondere bei Unsicherheit der Forderung, einen entsprechend erhöhten Preis zahlen. Der Möbelfabrikant läßt das Holz Jahre lang in seinem ausgedehnten Holzhof lagern, damit es genügend austrocknen kann; der mittellose Handwerker kann es erst kaufen, wenn er Arbeit in Aussicht hat. Technisch wird letzterer von dem für einen Verleger arbeitenden Meister überflügelt; denn dieser weiß, daß der Verleger ihm sein Produkt abnimmt, und kann sich daher eventuell die Vorteile der Specialisation aneignen. Beide, der Fabrikant und der Verleger, besitzen die Mittel, sich Zeichner und ein Comptoirpersonal zu halten, die Schulung und die nötigen Verbindungen, um stets dem Wechsel der Stilmode folgen und dem Geschmack der Kundschaft Rechnung tragen zu können; sie besitzen endlich die kaufmännischen Kenntnisse und die Übung, richtig zu kalkulieren, die Konjunktur auszunützen und die günstigsten Bezugsquellen und Absatzwege ausfindig zu machen.

Den meisten Handwerkern fehlt dagegen sowohl die nötige Beweglichkeit, sich den Änderungen der Mode, als auch die Fähigkeit, sich dem Geschmack ihres bestimmten Konsumentenkreises anzuschmiegen; sie arbeiten eben auf ihre Weise, wie sie es gelernt haben und gewohnt sind. Der Mangel an den nötigen technischen Hilfsmitteln und an kaufmännischer Disciplin nötigt sie oft zu einer Überschreitung der Lieferungsfristen; der Mangel einer geordneten Buchführung veranlaßt sie häufiger, als dies beim Fabrikanten und Kaufmann der Fall sein kann, zu Über- oder Unterforderungen, durch die das Publikum mißtrauisch wird; dazu kommt die unsinnige Angst, einen Kunden zu verlieren, wenn man ihm eine Rechnung schicke oder zur Zahlung dränge. Diese Angst, sowie die Schwerfälligkeit, die der Handwerker an den Tag legt, wenn er von einer technischen Funktion zu einer kaufmännischen übergehen soll, sind viel gefährlichere Feinde der Reform des Borgwesens als der Widerstand des Publikums. Überhaupt versteht der Hand-

[1] Übrigens kommt es auch hierfür auf die konkreten Produktionsbedingungen des betr. Landes, insbesondere auf die Höhe der Löhne an, vergl. S. 523 Anm., ferner Thonet S. 111 mit Beziehung auf die Vereinigten Staaten von Nordamerika: „Eine Bau- oder Möbeltischlerei ohne Maschinenbetrieb wäre unmöglich, weil überhaupt nur die vorteilhafteste Verwendung der besten Maschinen eine Konkurrenz ermöglicht“.

werker nicht zu kalkulieren; er verlangt bald zu wenig, bald zu viel, meistens das erstere. Es fehlt ihm der gesteigerte Erwerbssinn des Kaufmanns, die Geschicklichkeit des letzteren in Führung von Unterhandlungen, jene Nüance von Egoismus, die auch dem solidesten Kaufmanne eigen ist. Zwei kleine Beispiele: Ein reicher Junggeselle wünscht seinen Salon im Stile Louis XVI. einzurichten und begiebt sich zu diesem Zwecke zu einem der bedeutendsten Augsburger Kunsttischler. Dieser erklärt, den Auftrag nicht selbst ausführen zu können; er sei bereit, die Einrichtung bei einer auswärtigen Kunstmöbelfabrik zu bestellen, müsse sich aber für die Vermittlung 20 % Provision berechnen. Hierauf ging der Kauflustige natürlich nicht ein; er hätte jedoch nach seiner Aussage die Lieferung dem Kunsttischler übertragen, wenn dieser den Betrag der Provision nicht genannt bezw. eine geringere Provision verlangt hätte. Derselbe Junggeselle wünscht einen Gewehrschrank zu besitzen; er besucht einen Tischlermeister in München und setzt sein Anliegen auseinander. Dieser erwidert: „Da haben S' ganz recht, so einen Gewehrschrank möcht' ich auch schon längst für meine Flinten; wissen S' was, ich mache mir einen, sobald ich Zeit habe und den können S' dann anschau'n, und wenn er Ihnen g'fällt, dann mach' ich Ihnen auch einen."

Daß die Überlegenheit der Möbelindustrie über den Möbeltischler hauptsächlich in kaufmännischen Verhältnissen seinen Grund hat, wird auch durch das relative Prosperieren derjenigen Kleinbetriebe in Augsburg bewiesen, die sich Absatzvorteile zu eigen gemacht haben. So z. B. gestand mir gegenüber ein Tischlermeister in Augsburg zu, daß er mit dem Geschäftsgang zufriedener sei, seit er einen Laden habe.

Die Ausführungen über die Bedeutung des Kapitals und des kaufmännischen Geschäftsgebarens für den Kampf zwischen den gewerblichen Betriebsformen gelten mutatis mutandis auch für die Bauschreinerei. Und zwar handelt es sich bei dieser natürlich nicht nur um das Anlagekapital für Beschaffung von Maschinen (s. o.), sondern auch um das erforderliche Betriebskapital. Letzteres setzt insbesondere die größeren Betriebe in den Stand, leichter über die Fährlichkeiten, die mit der Bauspekulation zusammenhängen, hinüberzukommen. Die Wichtigkeit des Kapitalbesitzes für die Bautischlerei ergiebt sich auch aus der ansehnlichen wirtschaftlichen Stellung der kapitalkräftigeren Zimmermeistereien (vgl. S. 535).

Aber — so wird man einwenden — wie steht es mit der von den Handwerkern behaupteten „Unsolidität der Fabrikarbeit"? Verschafft die sprichwörtliche Haltbarkeit der Handwerksware der letzteren nicht einen Vorsprung vor den großbetriebsweise erzeugten?

Daß die aus den großen Bauschreinereien und aus den oben be-

handelten Luxusmöbelfabriken hervorgehenden Produkte an Qualität den von den Handwerkern erzeugten in keiner Weise nachstehen, wird auch von den letzteren eingeräumt. Ihre Kritik bezieht sich also vornehmlich auf die verlagsmäßig hergestellten sogenannten Marktmöbel (und auf die vom Lande hereinkommenden, s. den nächsten Abschnitt). Diese seien zwar billig und von gefälligem Aussehen, auch könnten sie rasch geliefert werden, aber sie seien unsolid angefertigt, es würden dünne Bretter aus leichtem Material verwendet und nicht fest genug zusammengefügt, sodaß der Gegenstand bei Umzügen Schaden erleide und sein Aussehen verliere u. s. w. Man kann dies zugestehen, ohne sein Urteil über die Chancen der verschiedenen Betriebsformen in ihrem Kampfe gegeneinander deshalb ändern zu müssen. Denn es wird doch lediglich darauf ankommen, ob jene Marktmöbel preiswürdig geliefert werden. Wenn der Konsument einen Gegenstand von voraussichtlich zehnjähriger Dauer einem noch einmal so teueren von voraussichtlich zwanzigjähriger Dauer vorzieht, so beweist dies, daß der Eigenschaft der Haltbarkeit der Ware kein absoluter, sondern nur ein relativer Wert beizumessen ist.

Nun haben sich nicht nur die technischen und Verkehrs-, sondern auch die Konsumtionsverhältnisse geändert, es hat eine „Umwertung aller Werte" Platz gegriffen. Während früher bei der Stabilität aller Verhältnisse die Hauseinrichtung auf Generationen berechnet war und sein mußte, ist gegenwärtig bei der Raschlebigkeit unserer Zeit, bei der Freizügigkeit und der Fluktuation der Bevölkerung, bei der stetigen Vermehrung der Beamten mit ihren Versetzungen, bei unserem Mietwohnungswesen die Marke „billig" gegenüber der Marke „haltbar" in der Wertschätzung der breiten Massen bedeutend gestiegen.

Diese Wertverschiebung hat auf die Tendenz zum Großbetriebe verstärkend und begünstigend eingewirkt, denn sie bewegte sich in derselben Richtung wie die Änderungen in der Technik.

Das obengenannte Argument der Handwerkerkreise beweist also nichts, weil es zu viel beweisen will.

Nun wird den Handwerkern — mehr von den Technikern als von den Nationalökonomen — geraten, die Großindustrie mit deren eigenen Waffen zu schlagen, nämlich durch Anschaffung und Anwendung von sog. Kleinmaschinen. Da sich die Holzbearbeitungsmaschinen sehr gut zur Herstellung in kleinem Maßstabe eignen, so müssen wir uns mit diesem Vorschlage — natürlich nur unter Zugrundelegung der Augsburger Verhältnisse — befassen. Wir könnten zwar einfach auf die obigen Ausführungen hinweisen, daß die Überlegenheit des Großbetriebes bei der Bauschreinerei nur zum

einen Teile, bei der Möbelschreinerei nur zum geringeren Teile auf der Anwendung von Maschinen beruht, daß dagegen eine hauptsächliche bezw. die hauptsächlichsten Waffen der Großbetriebsform im (Betriebs-)Kapital und im kaufmännischen Geschäftsgebaren bestehen. Aber lassen wir das bei Seite! Da müssen wir uns denn vor allem der Thatsache erinnern, daß bei der Maschinentischlerei die herzustellenden Produkte nicht etwa, wie es bei der Bäckerei und Schneiderei noch bis vor kurzem der Fall war, nur eine Arbeitsmaschine, sondern daß sie, ähnlich wie bei der Schuhmacherei, wenn auch nicht in demselben Maße wie bei dieser, ein ganzes System von Arbeitsmaschinen zu durchlaufen haben (vgl. oben S. 543). Wenngleich nun die Einbürgerung des Ratenzahlungsmodus im Handel mit Kleinmaschinen dem Handwerker die Anschaffung der nötigen Maschinen erleichtert hat, woher soll ihm der Absatz kommen, die Maschinen arbeiten zu lassen und die Ratenschuld tilgen zu können?

Nach der Berechnung eines meiner Gewährsmänner sind unter Zugrundlage einer auf das Notwendigste beschränkten maschinellen Einrichtung (Kreissäge, Bandsäge, zwei Hobelmaschinen, Fräsmaschine, Bohrmaschine) die Maschinen nur bei 20 (Bauschreinerei) bezw. 70 (Möbelschreinerei) Arbeitern bis zum Sättigungspunkt (nicht „Übersättigungspunkt") beschäftigt. Ein Betrieb von 20 Arbeitern ist aber in der Bautischlerei schon ein ganz bedeutender Betrieb mit notwendigermaßen weitreichendem Absatz und eine Möbeltischlerei von 70 Arbeitern ist eine sehr respektable Möbelfabrik. Die Inhaber der größten Handtischlereien erklärten mir, daß sie bei Einführung von Maschinen eine noch einmal so große Werkstätte haben müßten, womit sie sagen wollten, daß ihr Betrieb noch einmal so groß sein müßte. Ein Möbel- und Bautischler mit drei Gehilfen meinte: „was nützt mir eine Maschine, wenn sie nur jeden dritten Tag zwei Stunden im Gange ist?"

Man muß sich also aus dem Handwerkerelend herausgearbeitet haben und im Begriffe stehen, sich aus dem Handwerkerstande emporzuarbeiten, wenn man daran denken will, Maschinen einzuführen[1].

Aber gerade das letztere, die Metamorphose des Handwerkers zum Großindustriellen, ist anscheinend durchaus nicht nach dem Geschmacke der Handwerker. Darin waren die großen Handtischler einig, daß sie keinen größeren Betrieb möchten, weil sie dabei „die Übersicht verlieren" würden, d. h. doch ins wissenschaftliche übersetzt, weil sie den Ansprüchen, welche die Organisation eines Großbetriebs an den Unternehmer stellt, sich nicht gewachsen fühlen. Einer derselben erklärte: „Bei 40 Arbeitern brauchte ich einen

[1] Vergl. Franke a. a. O. S. 243.

Buchhalter, einen Zeichner und einen Verkäufer, und wegen der hierfür erwachsenden Ausgaben würde sich der Betrieb nicht mehr rentieren, und bei 100 Arbeitern würde ich den Überblick verlieren und einen Werkführer brauchen." Die Maschine ist eben für den Handwerker ein heterogenes Element, sie stammt aus einer ihm fremden Welt von Ideen und von socialer Erziehung. Ein Schreiner mit sechs Gehilfen erzählte mir, er habe früher eine Bandsäge gehabt, habe sie aber alsdann „hinausgeworfen", weil sie ihm zu viel Platz weggenommen habe. Ein anderer ließ früher bei einer mit Holzbearbeitungsmaschinen ausgerüsteten Fabrik im Lohn grobhobeln, gab es aber bald wieder auf, weil seine Arbeiter für das Ausarbeiten ebensoviel Lohn forderten, wie ehedem für die ganze Arbeit.

Die richtige Auffassung des Problems der Kleinmaschinen findet sich in dem Berichte der badischen Fabrikinspektion für das Jahr 1892 (Reichszusammenstellung S. 33): „Im Großherzogtum Baden wurde in den in Betracht kommenden Anlagen darüber geklagt, daß Maschinen und Motoren für das Kleingewerbe fast gar keine Abnehmer mehr finden, während früher in den Kreisen der kleineren Schlossereien, Schreinereien u. s. w. ein sehr guter Absatz gewesen sei. Die betreffenden Fabriken schließen hieraus auf einen weiteren Rückgang des Kleingewerbes." Also nicht ein Heilmittel gegen den Schwund des Handwerks ist die Anschaffung von Kleinmaschinen, sondern ein Symptom, das die dem Kranken günstigen Phasen der Krankheit begleitet.

Ein Gebiet, auf dem nach der communis opinio dem Kleingewerbe Produktions- und Absatzvorteile winken, ist ferner das Kunstgewerbe. Da wir über diesen Punkt bereits Ausführungen gebracht haben (S. 539, 548, 552), so brauchen wir diese hier nur zu ergänzen. Bereits Sinzheimer a. a. O. S. 103 hat auf die Kunstmöbelfabriken hingewiesen und u. a. der Einrichtung der Schlösser König Ludwigs II. gedacht, deren Möbel zum großen Teile aus einer Fabrik, nämlich der Hofmöbelfabrik von Pössenbacher in München stammen. Dasselbe Etablissement hatte die reich geschnitzten Stühle mit hohen Rücklehnen in Eichenholz für den Bundesratsvorsaal des neuen Reichstagsgebäudes nach Wallots Entwürfen auszuführen. Den Kolossallüster für den Sitzungssaal des Reichstages, eines der prachtvollsten Inventarstücke des neuen Reichstagsgebäudes, hatte eine Fabrik von 900 Arbeitern, nämlich die Riedingersche Maschinen- und Broncewarenfabrik in Augsburg, zu liefern, was uns besonders auch wegen der dabei beteiligten Modelltischlerei interessiert. In München und in anderen Städten bestanden schon im Jahre 1870 große Ateliers für Holzbildhauerei[1]. Was dem

[1] Exner, Die Kunsttischlerei. Zwei Vorträge. 1870. S. 21.

Kleingewerbetreibenden die Pflege der Kunsttischlerei erschwert, ist auch, wegen der hiermit verbundenen Kosten, die Notwendigkeit der Beteiligung an Ausstellungen. „Ich wollte meinem Geschäfte entsprechend ausstellen" — erzählte mir mit Bezug auf eine bestimmte Ausstellung ein Augsburger Kunsttischler — „habe es auch erreicht, aber nur mit Unterstützung eines Verwandten; die Sache kostete viel Geld . . . ."

Das Kunstgewerbe dürfte also für die Kleintischlerei durchaus nicht die Bedeutung einer Zuflucht besitzen.

Eine für den Handwerkerstand tauglichere Waffe ist die genossenschaftliche Organisation des Absatzes, überhaupt die genossenschaftliche Thätigkeit. Aber auch diese haben unter der Ungunst der Verhältnisse zu leiden.

In Augsburg bestand von 1856 bis 1884 ein Schreinermagazin. Dasselbe bildete ursprünglich einen Ableger der Schreinerinnung, „Schreinermagazinsgesellschaft"; nach Einführung der Gewerbefreiheit (1868) blieb es unter dem Namen „Möbelmagazin der vereinigten Schreiner" fortbestehen.

Nach den Statuten vom Jahre 1870 hatte der Verein zum Zwecke, „dem Publikum eine Auswahl von Möbeln jeder Art" — jedoch, wie sich aus einer anderen Bestimmung ergiebt, mit Ausnahme der gepolsterten — „unverzüglich in ganz fertigem und sofort brauchbarem Zustand zu bieten, sodaß den Mitgliedern, welche nicht in der Lage sind, eigene Verkaufslokalitäten für ihre Erzeugnisse zu halten, die Möglichkeit geboten ist, neben den Arbeiten für ihre Kundschaft auch Arbeiten für den Verkauf im gemeinschaftlichen Lokal aufzustellen." Der Verein besaß seit 1862 ein eigenes Haus in Mitte der Stadt, in welchem sich die Verkaufslokalitäten befanden. Der Verkauf geschah auf Rechnung des Produzenten nach dem von der Vorstandschaft festgesetzten Preise. War der Produzent mit letzterem nicht einverstanden, so mußte er dies sofort erklären und den Gegenstand zurückziehen; ebenso war die Vorstandschaft berechtigt, qualitativ nicht entsprechende Gegenstände abzuweisen und bei ungenügendem Angebot die zur Fortführung des Magazins nötigen Möbel „nach ihrem Ermessen", d. h. bei Nichtmitgliedern oder auswärts, zu bestellen. Der Einlieferer hatte Lagergebühr und Verkaufsgebühr zu entrichten. Der Überschuß der letzteren über die Ausgaben (Gehalt der Verkäuferin u. a.) wurde zu einem Reservefonds („Provisionsvermögen") angesammelt. Die Mitglieder der Vorstandschaft erhielten eine geringfügige Entschädigung für den Aufwand an Zeit und Mühe. Der Umsatz betrug bis 1866/67 [1] zwischen 10000 und 20000 fl.

---

[1] Das Rechnungsjahr lief vom 1. September bis 31. August.

jährlich, von 1867/68 bis 1871/72 zwischen 20000 und 30000 fl., von da ab gestaltete er sich folgendermaßen:

1872/73	36000	fl.,	1878/79	29000	Mark,
1873/74	34000	"	1879/80	28000	"
1874/75	38000	"	1880/81	17000	"
1875/76	29000	"	1881/82	16000	"
1876/77	45000	Mark	1882/83	18000	"
1877/78	35000	"	1883/84	17000	"

Seinen Höhepunkt erreichte er also in der Periode 1874/75, worauf er allmählich sank. In der Periode 1878/79 trat das erste Mal Geschäftsverlust ein, zu dessen Deckung der inzwischen auf 7600 Mark gestiegene Reservefonds in Anspruch genommen werden mußte. Als letzterer erschöpft war, löste sich der Verein auf. Die Mitgliederzahl betrug 1872/73 42, 1883/84 26. Ursache des Niederganges war der Austritt der leistungsfähigeren Mitglieder und Gründung von eigenen Magazinen durch dieselben[1] (erstmals 1872 durch A), sowie Mißhelligkeiten unter den Mitgliedern und Nachlassen des Gemeinsinns. „Unter den Jüngeren war keine Mode und kein Eifer und die Alten wollten nimmer." Die Konkurrenzmagazine waren gegenüber dem Innungsmagazin — so lautete der herkömmliche Name — dadurch im Vorteil, daß sie durch keine „Zweckbestimmung" in Führung von gepolsterten, fremden und auswärtigen Waren gehindert bezw. beschränkt waren. Allerdings wurden in den letzten Jahren seines Bestehens auch im Innungsmagazine notgedrungen nicht nur Möbel von Nichtmitgliedern, sondern auch solche von „auswärts" ausgestellt, wobei an den fremden Möbeln mehr verdient wurde wie an den einheimischen.

Eine Vereinigung, welche ebenfalls dem durch die Einführung der Gewerbefreiheit geschaffenen Vakuum in der Organisation des Handwerks seine Entstehung verdankt, ist die „Tischlermeistergenossenschaft Augsburg". Sie wurde im Jahre 1873 gegründet, umfaßt gegenwärtig 40 Mitglieder und bezweckt nach den Statuten vom Januar 1895 allgemeine Förderung gewerblicher Interessen der Vereinsmitglieder. Diesem Zwecke dienen gegenwärtig lediglich die zur Regelung des Lehrlingswesens getroffenen Bestimmungen und Einrichtungen: Die Mitglieder sind verpflichtet, ihre Lehrlinge in ein von der Genossenschaft zu diesem Zwecke geführtes Buch ein-

[1] Die Mitglieder waren nämlich durch ein Konkurrenzverbot gehindert, einen offenen Laden aufzuthun.

und ausschreiben zu lassen, dieselben mit einer Ausfertigung des Lehrvertrages und mit Lehrlingsbuch zu versehen und nach vollendeter Lehrzeit ein Gesellenstück machen zu lassen. Um den Lehrlingen die Ablegung dieser Probe zu erleichtern, erhalten dieselben hierfür aus der Genossenschaftskasse 3—10 Mark. Die Genossenschaft stellt auch Lehrzeugnisse aus.

Für viele Mitglieder stehen aber diese Bestimmungen lediglich auf dem Papier. Überhaupt ist die Genossenschaft im Niedergange begriffen.

Über die Thätigkeit der Genossenschaft als Arbeitgeberorganisation siehe S. 572.

Außer dieser Genossenschaft besteht in A. ein gemeinschaftliches Sargmagazin. Gegenwärtig sind 16 Schreinermeister an demselben beteiligt und circa 250 Särge durchschnittlich auf Lager. Nur Mitglieder sind berechtigt, Särge dort aufzustellen. Die Preise sind durch Preiskourant festgesetzt. Ein in der Nähe wohnender Schreinermeister nebst Familie besorgt den Verkauf. Die Kosten werden aus den Gebühren bestritten. Die Zeit der Gründung konnte ich nicht ermitteln; jedenfalls besteht das Sargmagazin schon sehr lange. Die Einrichtung wirkte durch Ausgleichung von Angebot und Nachfrage sehr nützlich, indem namentlich die Anfertigung von Särgen auf Vorrat im Winter den Mitgliedern erleichtert wurde. Aber auch sie ist im Niedergang begriffen, hauptsächlich infolge der Konkurrenz von J.

Eine Magazingenossenschaft, welche über den fachlichen Rahmen hinausgeht und außer dem gemeinsamen Verkauf der Erzeugnisse noch andere, allgemein gewerbliche Ziele verfolgt, ist die „Augsburger Gewerbehalle", gegründet im April 1855. Ihr Zweck ist nach den Statuten vom Jahre 1891 „Förderung und Hebung des Gewerbes und seiner Interessen im allgemeinen". Diesem Zwecke dienen:

1. Eine inmitten der Stadt gelegene, geräumige Ausstellungs- und Verkaufshalle, in welcher Gewerbserzeugnisse von Vereinsmitgliedern — hauptsächlich solche kunstgewerblichen Genres — zur Ansicht und zum Verkaufe ausgestellt werden. Die hinter den imposanten Schaufenstern aufgestellten Gegenstände bilden infolge ihres geschmackvollen Arrangements einen Hauptanziehungspunkt für die Straßenpassanten. Über die Zulassung zur Halle entscheidet eine Prüfungskommission; den Verkaufspreis hat der Einsender zu bestimmen. Liegt ein Gegenstand länger als ein Quartal in der Halle, so ist für jedes weitere Quartal eine Ausstellungsgebühr von 1 % des Verkaufspreises zu entrichten; ebenso bezieht die Vereinskasse von allen Verkäufen eine Verkaufsgebühr von 5 % des Preises. Trotz dieser Gebühren wird mit Verlust gearbeitet, der durch eine alljährlich statt-

findende Verlosung von zu diesem Zwecke seitens der Gewerbehalle angekauften Ausstellungsobjekten nnd durch einen Jahresbeitrag der Stadt in Höhe von 1500 Mark gedeckt wird.

2. Ein technisches Bureau, dessen Leiter (gegenwärtig ist dies ein Zeichenlehrer der Industrieschule) an bestimmten Tagen bezw. zu bestimmten Tagesstunden den Mitgliedern Aufschlüsse und Aufklärungen im Gebiete der kunstgewerblichen Technik unentgeltlich zu geben und Skizzen, Zeichnungen und Details zu kunstgewerblichen Gegenständen gegen eine an die Vereinskasse zu entrichtende Gebühr von 4 % des Schätzungswertes des betreffenden Gegenstandes zu liefern hat.

3. Regelung des Lehrlingswesens durch Fürsorge für Abschluß regelrechter Lehrverträge vor einer hierzu monatlich zusammentretenden Kommission und Veranstaltung jährlicher Ausstellungen von Lehrlingsarbeiten mit Erteilung von Prämien aus der (staatlichen) „Wittelsbacher Landesstiftung zur Förderung des Gewerbes in Stadt und Land“ und von Lehrzeugnissen. Die auszustellenden Arbeiten dürfen nicht in der Werkstätte des Lehrmeisters angefertigt werden, sondern sind bei einem anderen Meister herzustellen.

4. Stellungnahme zu allgemein gewerblichen Angelegenheiten im Anschlusse an ähnliche Bestrebungen gewerblicher Vereine und Institute. So hat die Gewerbehalle z. B. jüngst an die Handels- und Gewerbekammer für Schwaben eine Eingabe betreffend die Sonntagsruhe im Gewerbe gerichtet; ferner hat sie vor kurzem einen Wandervortrag eines Delegierten des bayrischen Gewerbemuseums arrangiert.

Die Mitgliederzahl, welche nach dem H.-K.-B. von 1869 in diesem Jahre bereits um 500 betragen hat, beträgt gegenwärtig 326; hierunter befinden sich nach Angabe des Vereinskassierers beiläufig 20 Schreinermeister. Das scheinbare Mißverhältnis zwischen dieser Zahl und der Mitgliederzahl findet darin seine Aufklärung, daß in jener sehr viel „Kunstfreunde“ enthalten sind. Thatsächlich kommt die Verkaufshalle und das technische Bureau wohl hauptsächlich den Tischlern zu gute.

Zur Unterstützung der selbständigen Gewerbetreibenden der Stadt Augsburg in ihrem Gewerbebetriebe durch Gewährung von Darlehen dient der Gewerbeunterstützungsverein Augsburg. Es ist dies eine Stiftung, welche einem um 1848 von der bayrischen Regierung für ganz Bayern gegründeten Fonds entstammt, und deren Mittel sich seitdem durch Schenkungen und Legate seitens hervorragender Augsburger Industrieller vergrößert haben. Die Kreditgewährung ist an die Stellung eines zahlungsfähigen Bürgen und an die Voraussetzung geknüpft, daß der Darlehenssucher die zur Be-

treibung seines Gewerbes erforderlichen Mittel nicht besitzt. Die Darlehen sind unverzinslich und binnen 2 Jahren und 1 Monat in monatlichen unter sich gleichen Raten zurückzuerstatten. Als Beitrag zu den Regiekosten und zum Reservefonds hat jeder Darlehensempfänger 4 % der Darlehenssumme mit der letzten Rate oder 1 Monat später zu entrichten. Der Darlehensumsatz beträgt jährlich circa 60 000 Mark. Es werden Darlehen in Höhe von 100—2000 Mark gegeben; die Regel sind solche von 200 bis 1000 Mark. Tischler sind unter den Unterstützten wenige, die meisten sind Schuhmacher und Schneider. Überhaupt wirkt die Einrichtung — wie ich höre — mehr im Sinne einer Erleichterung der Armenlast, denn als Mittel zur Förderung des Kleingewerbes.

Eine Fachschule für Tischler besteht in Augsburg nicht, wohl aber seit kurzem eine (städtische) Baugewerkschule, welche als Werktagsmittelschule organisiert ist; ferner eine gewerbliche Zeichenschule (ebenfalls Gemeindeanstalt), welche in eine allgemeine Abteilung, eine Abteilung für Bau- und Maschinenzeichnen und eine kunstgewerbliche Abteilung zerfällt und sich als fakultative Abend- und Sonntagsschule mit Schulgeld darstellt, aber von Mittelschullehrern geleitet wird. Beide Schulen sind für die Tischler von Bedeutung, erstere für die Bautischler, letztere für die Bau- und Möbeltischler. Außer ihnen bestehen in A. die gewöhnlichen allgemeinen Gewerbeschulen, nämlich eine obligatorische gewerbliche Fortbildungs-(Abend- und Sonntags-)Schule (ohne Schulgeld), welche von Volksschullehrern geleitet wird, ferner eine Kreisrealschule zur Vorbereitung für die Industrieschule und eine Kreisindustrieschule zur Vorbereitung für das Polytechnikum.

Als Mittel zur Förderung des Tischlergewerbes können unter Umständen auch die Ausstellungen dienen; besonders die Kunstgewerbeausstellungen kommen hier in Betracht. Wenn es auch fraglich ist, ob von denselben die Möbelindustrie nicht mehr Vorteil zieht, wie der kleine Tischler, so will ich doch nicht unerwähnt lassen, daß z. B. L. nach seiner eigenen Angabe durch die Nürnberger Landesgewerbeausstellung vom Jahre 1882 „einen plötzlichen Vorschub erhielt“, der es ihm ermöglichte, seinen Betrieb bald darauf bedeutend zu vergrößern. Das Kleingewerbe erfährt bei solchen Ausstellungen gewöhnlich dadurch besondere Förderung, daß vom Landesherrn, von Gemeinden, Stiftungen u. s. w. Summen zu dem Zwecke zur Verfügung gestellt werden, den Kleingewerbetreibenden die Beteiligung zu erleichtern.

Wenn auch alle diese Veranstaltungen, Maßregeln und Einrichtungen zu der Großartigkeit des Kampfes der gewerblichen Betriebsformen natur-

gemäß in keinem Verhältnis stehen, so können sie doch im einzelnen sehr segensreich wirken und haben wohl manchem Handwerker den Kampf um das Dasein erleichtert, allerdings wohl auch manchem Todeskandidaten nur den Todeskampf verlängert.

Mehr als durch sie wird dem Tischlerhandwerk in A. — und wohl dem Handwerk überhaupt — Zähigkeit und Widerstandsfähigkeit durch gewisse innere Kräfte und Verhältnisse verliehen, die wir größtenteils bei verschiedenen Gelegenheiten schon berührt haben und daher hier nur zusammenfassen müssen. So hat z. B. das Herkommen auf dem in Betracht kommenden Gebiete noch große Bedeutung. Viele wissen es eben von alters her, seit der Kinderzeit u. s. w., nicht anders, als daß sie bei dem oder jenem Handwerker ihren Bedarf decken, ohne darnach zu fragen, ob sie beim Bezug aus dem Magazin, aus einer Fabrik ꝛc. etwa vorteilhafter daran wären. Die persönlichen Beziehungen spielen dabei eine große Rolle; ferner Rücksichten der Pietät, Anhänglichkeit, verwandtschaftliche, freundschaftliche, nachbarliche Verhältnisse. Man muß dabei nicht nur an rein altruistische Motive denken, obwohl diese sich in großem Maßstabe geltend machen, sondern auch an geschäftliche Momente, an das do-ut-des-Princip u. s. w. Ein neu sich aufthuendes Ladengeschäft wird z. B. gut daran thun, die einheimischen Gewerbsleute zu beschäftigen, um sich von vornherein Sympathien bei der Bevölkerung zu erwerben. Ist aber ein derartiges Netz einmal geknüpft, so lassen sich schwer die einzelnen Fäden daraus loslösen, weil sie zu sehr unter einander zusammenhängen. Einer der bedeutendsten Kunden, der Staat, ist nach der herrschenden Ansicht schon durch seine wirtschaftspolitische Aufgabe genötigt, die einheimischen Handwerker als den schwächeren Teil entsprechend zu berücksichtigen; thatsächlich stammt z. B. in A., soweit meine Erhebungen reichen, die Ausstattung der staatlichen Büreaux mit Möbeln durchgehends aus den Werkstätten Augsburger Handwerker. Ferner hat der Tischler-Handwerker vor dem Möbelfabrikanten eine gewisse Elasticität der Produktion voraus. Er kann leichter wie dieser bei Absatzkrisen seine Produktion einschränken, Arbeiter entlassen u. s. w.; das in seinem Betriebe investierte Kapital ist gegenüber dem des Großindustriellen ein minimales; auch kann er in der Herabsetzung des Lohnes weiter gehen, wie der Möbelfabrikant, weil ihm der Arbeiter nur „Gehilfe“ ist im Gegensatze zur „Funktionär“-Stellung des Vollarbeiters in der Möbelfabrik.

Inwieweit nun diese dem Kleinbetriebe günstigen Momente imstande sind, die Großbetriebsform dauernd oder für längere Zeit im Schach zu halten, läßt sich natürlich nicht vorhersagen. Soviel ist sicher, daß auch im Tischlergewerbe Augsburgs die Tendenz der wirtschaftlichen Entwicklung

dahin geht, daß der Großbetrieb immer mehr Ausdehnung und Einfluß gewinnt. Die Folge wird aber zunächst nicht eine Zurückdrängung des Handwerks auf der ganzen Linie, oder gar eine Vernichtung desselben sein, sondern mehr eine steigende Zersetzung des Handwerks. Einige Kleinbetriebe stehen im Begriffe, sich zu Großbetrieben auszuwachsen, wie ja auch A, B und D ursprünglich Handwerker waren; die kleinsten Betriebe, bei denen die oben angegebenen Gesichtspunkte am meisten zutreffen, werden die größte Zähigkeit entfalten; dem Durchschnittstischler werden dagegen — mehr durch die Möbelmagazine und durch den voraussichtlich weiter steigenden Import als durch die einheimischen Großbetriebe — Betriebsweise und Lebenshaltung herabgedrückt werden. Zweifelhaft erscheint es auch, ob das Tischlerkleingewerbe in A. die ihm bisher vollständig oder größtenteils verbliebenen Specialgebiete (Reparaturen u. s. w.) sich zu erhalten imstande sein wird. Für die nächste Zeit glaube ich diese Frage bejahen zu können.

Bei der Bauschreinerei dürften übrigens die Großbetriebe — wenigstens unter Zugrundelegung der heutigen Verhältnisse — über eine gewisse natürliche Obergrenze (etwa 150—200 Arbeiter) nicht gut hinauskommen: die Bauunternehmer in A. z. B. legen Wert darauf, daß ihre Lieferanten und Handwerker sich an Ort und Stelle befinden, damit stets etwa notwendig werdende persönliche Besprechungen und Demonstrationen stattfinden können, und solche Umstände hemmen natürlich die Ausdehnung des Absatzes der großen Unternehmungen in der Bautischlerei über den lokalen Rahmen.

Daß aber andererseits auch bei der Tischlerei die Riesengebilde kartellierter Unternehmungen nicht ganz ausgeschlossen sind, zeigen die Bemühungen um das Zustandekommen eines Kartells der Parkettfabriken, welche vor einiger Zeit in der Presse von sich reden gemacht haben.

Vor allem wird die Zukunft des Kleingewerbes in der Tischlerei natürlich auch davon abhängen, wie sich das Tischlergewerbe als solches weiter entwickeln wird. Dauert die Bevölkerungszunahme in den großen Städten, die wachsende Großartigkeit baulicher Unternehmungen, der steigende industrielle Charakter unseres wirtschaftlichen Lebens in der Weise fort, wie wir dies in den letzten Jahrzehnten beobachten konnten, so wird für die Bearbeitung des Holzes zu Fenstern, Thüren, Fußböden, Möbeln u. s. w. mittels des Hobels bezw. der Hobelmaschine und des Leims stets ein Spielraum, ein sich vergrößernder Spielraum vorhanden sein. Wenn auch die erwähnten Momente naturgemäß zunächst der Großbetriebsform zu gute kommen werden, so hat doch auch das Kleingewerbe Vorteil von denselben, weil sie der großbetrieblichen Tendenz Abzugskanäle verschaffen, bei deren Fehlen sich die entstehenden und bestehenden Großbetriebe mit

verdoppelter Kraft auf das vom Kleingewerbe innegehabte Terrain stürzen müßten. Inwieweit allerdings die herrschende und sich immer mehr verbreitende Vorliebe für Stein- und Eisenkonstruktionen an Stelle der Holzkonstruktionen (der Eisenkonstruktionen z. B. bei Anlage von Verkaufsläden) diese Erwägungen durchkreuzen werde, läßt sich nicht absehen.

5. Der Verlag (Magazinsystem).

Von den Möbelmagazinen Augsburgs haben wir schon an zwei Stellen gesprochen, nämlich bei Behandlung der Einfuhr (S. 525 ff.) und bei Erörterung der Frage, ob der Tischlermeister auf Bestellung oder auf Vorrat arbeite (S. 542). An erster Stelle haben wir auch die Frage gestreift, ob und inwieweit die von den Möbelmagazinen der Tapezierer umgesetzten Waren von Augsburger Kleinbetrieben herrühren. Soweit dies der Fall ist, würde man von Geltung des Verlagssystems in der Gestalt des Magazinsystems sprechen müssen. Die Produktion erfolgt hierbei im kleinen, der Absatz auf einem Umwege, indem nämlich das Produkt, „ehe es in die Hände des Konsumenten gelangt", „Warenkapital wird, d. h. Erwerbsmittel" für den Magazinbesitzer (Bücher). Der Handwerker-Tischler, der für ein Magazin arbeitet (wir scheuen das Wort „Hausindustrieller", weil es gewöhnlich nur für Heimarbeiter des *Fabrikkaufmanns* gebraucht wird), wird sich also nur bezüglich einiger Punkte, die mit der Absatzorganisation zusammenhängen, von dem „Kundentischler" in wirtschaftlicher Beziehung unterscheiden; die Aufgabe dieses Abschnittes beschränkt sich daher auf die Darlegung dieser Differenzpunkte.

Die Möbelmagazine, welche mit Tapezierwerkstätten zusammenhängen, lassen — wenn auch nicht einen großen, so doch einen im ganzen ziemlich erklecklichen Bruchteil ihres Bedarfs, mit Ausnahme natürlich der Polstermöbel, in den Werkstätten von Augsburger Tischlermeistern herstellen, die einen mehr, die anderen weniger. Eines dieser Möbelmagazine beschäftigt z. B. nur *einen* Schreinermeister mit 5 Gehilfen, diesen aber vollständig. Im allgemeinen sind es mehr die kleinen Meister der Vorstadt, welche in dieser Weise in Abhängigkeit vom Magazin geraten. Aber auch größere, mit Maschinen ausgerüstete Kleinbetriebe arbeiten mitunter, wenn ihnen günstige Bedingungen geboten werden, oder um die Kontinuität ihres Betriebes aufrecht zu erhalten, für die bedeutenderen unter den Magazinen. Die Möbelmagazine der Tischlermeister verlegen natürlich im allgemeinen nicht. Das Möbelmagazin, von dem wir S. 529 o. gesprochen haben, macht hierin eine Ausnahme, indem es 3—4 kleine Tischlermeister der Vorstadt beschäftigt.

Aber auch durch die Abzahlungsgeschäfte und die sog. „Käufler" ist das Verlagssystem vertreten. Die Abzahlungsgeschäfte führen in großem Maßstabe auch Möbel und zwar Marktmöbel und die nachher näher zu bezeichnenden Arten von Möbeln. Die Käufler[1] (meist zugleich Auktionatoren) sind Händler, welche benutzte und billige neue Gegenstände des gewöhnlichen Gebrauchs, hauptsächlich Bekleidungsstücke, Bettzeug, Möbel, Küchengerätschaften, Zimmerschmuck, falsches Geschmeide u. s. w. aufkaufen und, meist in offenem Laden, wieder verkaufen. Beide Kategorien von Handlungen, die Abzahlungsgeschäfte und die Käuflereien, sind für die von ihnen geführten Artikel die Hauptbezugsquellen der in A. stark vertretenen Fabrikarbeiterbevölkerung, aber auch des ärmeren Mittelstandes. Die Tischlermeister, welche zu den Abzahlungsgeschäften und Käuflern im Verlagsverhältnis stehen, wohnen hauptsächlich in der Umgebung Augsburgs, in Oberhausen, Hürblingen, Friedberg, Kriegshaber, Pfersee, aber auch in der Vorstadt.

Gegenstand des Magazinsystems sind erstens und hauptsächlich jene schmuck-, phantasie- und kunstlosen, wahrhaftig dürftig zu nennenden Möbel, welche die Wohnungseinrichtung unserer Fabrikbevölkerung ausmachen; sodann zum Teil jene Art von Möbeln, die man in Frankreich „meubles de ballon" nennt[2], weil sie aus so dünnen Brettern bestehen, daß sie wie Ballons auf den ersten Stoß zu platzen drohen, nämlich einfach konstruierte, aber äußerlich sauber hergerichtete und gefällig aussehende Nähtischchen, Nachttischchen, Wandkästchen aus leichtem Holz u. s. w.; endlich Schlafzimmereinrichtungen geringeren und mittleren Genres. Die Arbeitermöbel werden mehr von den Käuflern, die Ballonmöbel und Schlafzimmereinrichtungen mehr von den Möbelmagazinen bevorzugt. Das Publikum deckt aber seinen Bedarf an diesen Möbeln vielfach auch direkt bei den Tischlermeistern der Vorstadt und der Umgebung von A.

Die Technik, die bei Herstellung dieser Bastarde aus Zwergbetrieb und Möbelkram zur Anwendung kommt, ist die denkbar primitivste und zurückgebliebenste; die Preise sind die gedrücktesten, die Lebensansprüche der „Meister" die reduziertesten; die Bezahlung der Gehilfen ist die kärglichste im Gewerbe. Ein Nähtischchen von der Sorte der Ballonmöbel kostet 6—8 Mark; für eine Bettstelle zahlt der Käufler 6½—7 Mark, läßt sie um 1 Mark 80 Pfennig anstreichen und verkauft sie um 11 Mark. Dafür konnte aber von einer solchen Bettstelle ein Augsburger Tischlermeister sagen: „Da hat Einer ein Paar Bretter zusammengenagelt und nennt sie jetzt Bettstelle".

Werkzeug und Material haben die Meister selbst zu stellen. Dagegen

---

[1] Das Adreßbuch für 1895 zählt 4 Abzahlungsgeschäfte und 25 Käufler auf.

[2] Vergl. Maroussem a. a. O. S. 130.

wird ihnen die Zeichnung vom Verleger geliefert oder, falls eine solche unnötig erscheint, der Auftrag in anderer Weise bestimmt umschrieben. Nach Erledigung des Auftrages bezw. am Schlusse der Woche erfolgt die Ablieferung, Prüfung und eventuelle Annahme des Gegenstandes bezw. der Gegenstände. Tragen die Zeichnungen einen individuellen Charakter, so wird gewöhnlich ausbedungen, daß der Meister dieselben nur für den Auftraggeber verwerten darf. Im übrigen stehen die Meister zu den Magazinen in keinem dauernden Vertragsverhältnisse, sodaß an sich kein Meister gehindert ist, für mehrere Magazine zugleich oder für das Magazin und für seine Kunden zugleich zu arbeiten. Es giebt aber Meister, die vorwiegend und andere, die nur für Magazine arbeiten.

Die Vorzüge des Verlagssystems vor dem Fabriksystem sind auch für das Tischlergewerbe Augsburgs die bekannten. Außerdem kommen die engen Grenzen der Arbeitszerlegung in der Möbelindustrie (S. 519 ff.) und die Schwierigkeit der Beaufsichtigung der Arbeiter in der Richtung der Materialschonung beim Fabriksystem in Betracht. Das Hauptferment des Verlagssystems sind aber jedenfalls die niederen Löhne der Gehilfen und die geringe Lebenshaltung des für Magazine arbeitenden Meisters. Dieser ist es, der hauptsächlich die Züge abgab für das Bild, das wir auf S. 546 von dem Augsburger Kleintischler entworfen haben. Allerdings hat das Verlagssystem für ihn den Vorzug einer gewissen Stetigkeit der Nachfrage; dafür gerät er aber andererseits in eine um so gründlichere Abhängigkeit von dem gewerbskundigen und darum zur „Schweißaustreibung“ nicht nur geneigten, sondern derselben auch fähigen speciellen Arbeitgeber, dem Magazinsinhaber, Käufler oder Abzahlungsgeschäfte.

Ein verlagsähnliches Verhältnis besteht auch zwischen dem Architekten, der die Ausstattung einer Wohnung gegen eine bestimmte Summe übernommen hat und den Gewerbetreibenden (dem Tischler ꝛc.), die er mit der Ausführung betraut hat.

6. Die socialen Verhältnisse der unselbständigen Gewerbetreibenden (Gehilfen, Arbeiter, Lehrlinge).

1. Die Beurteilung der Frage der gewerblichen Betriebsformen vom volkswirtschaftlichen Standpunkte wird wesentlich auch von der Lage der Lohnarbeiter in großen und kleinen Unternehmungen abhängen.

Nun bildet in Augsburg das Kriterium für diese Lage allerdings an sich nicht die Größe der Betriebe, sondern die Specialität, die in den einzelnen Fällen in Frage steht, oder mit anderen Worten der Unterschied

zwischen der Modelltischlerei und den übrigen Arten der Tischlerei. Über die Höhe des Lohnes der Modelltischler in den Maschinenfabriken habe ich bereits S. 537 berichtet. Da aber die Maschinenfabriken infolge der von ihnen angewendeten Kombination der Gießerei und der Modellanfertigung und wegen der Bedeutung der Maschinenfabriken in Augsburg gegenüber der Möbelindustrie daselbst sowie wegen der großen Anzahl der in ihnen beschäftigten Tischler am meisten als Repräsentanten der Großbetriebsform auch in der Tischlerei Augsburgs gelten können, so ist rücksichtlich der Bezahlung der unselbständigen Tischler der Unterschied zwischen den Modelltischlereien einerseits und den Möbel- und Bautischlereien andererseits fast gleichbedeutend mit dem Unterschiede zwischen Fabriken und Kleinbetrieben.

Jener Unterschied ist kein zufälliger, sondern ein Produkt sowohl der ebenfalls bereits erörterten Verschiedenheit der Schwierigkeit der Arbeit bei der Modelltischlerei einerseits, der Bau- undMöbeltischlerei andererseits, als auch der gesteigerten Anforderungen, welche in den Großbetrieben an die Pünktlichkeit, Raschheit und Gewissenhaftigkeit der Arbeiter gestellt werden. Wo jedes Produkt seinen bestimmten, unüberschreitbaren Lieferungstermin hat, wo von jedem Arbeiter das Maß von Disciplin verlangt wird, das zur Einfügung in einen so großartigen Produktionsmechanismus notwendig ist, da wird die Stufe in der Skala der Tüchtigkeit, von welcher an die angebotenen Arbeitskräfte verwendbar sind, naturgemäß hoch liegen und dementsprechend auch der Lohn ein relativ hoher sein. Anders in der Werkstätte. Wenn in dieser hohe Anforderungen an den Arbeiter gestellt werden, so liegen sie doch immer nur auf dem Gebiete der technischen bezw. auch künstlerischen Leistungsfähigkeit, während intellektuelle (gespannte Aufmerksamkeit u. s. w.) und ethische (Selbstbeherrschung u. s. w.) Qualitäten für ihn eher entbehrlich sind als bei jenen Riesenbetrieben. Die Zeitersparnis, überhaupt die Zeit, spielt in den Kleinbetrieben keine so große Rolle wie in den Großbetrieben, wo alle Thätigkeiten genau ineinander greifen müssen. Dort wird daher gemütlich im alten Geleise getrottet, hier aber wird nach dem Pulsschlag der neuen Zeit in Reih und Glied marschiert.

Indem aber der Großbetrieb alle denkbaren Produktions- und Absatzvorteile sich zu eigen macht und so den Kleinbetrieb übertrumpft, setzt er sich auch in den Stand, intensiv wirtschaftend, dem in hohem Grade brauchbaren Arbeitsangebot eine in hohem Maße zahlungsfähige Nachfrage entgegenzusetzen, während die Kleinbetriebe über relativ niedrige Löhne nicht hinwegkommen und aus der extensiven Betriebsweise nicht herauskönnen.

Am nächsten stehen den Modelltischlereien in Bezug auf Lohnhöhe die

Fabriktischlereien. Diese sind in den Organismus ihrer bezüglichen Unternehmungen nicht so sehr verflochten, wie die Modelltischlereien, und stellen daher an die Disciplin des Arbeiters keine so hohen Anforderungen wie diese. Auch sind die vom Fabriktischler auszuführenden Arbeitsleistungen meist einfacher Natur; aber zur Bewältigung seiner Aufgaben gehört eine gewisse Vielseitigkeit des Könnens und Selbständigkeit, und der Besitz dieser Eigenschaften wird auch regelmäßig von diesen Arbeitern verlangt. Die Folge sind Löhne von der S. 538 dargelegten Höhe.

Bei den zur Tischlerei gehörigen Großbetrieben (A—D) finden wir, der Mannigfaltigkeit der Arbeit entsprechend, mannigfaltig abgestufte Lohnsätze. Keine dieser Unternehmungen kann auf ausgelernte, geschulte, erfahrene, zuverlässige und selbständige Arbeiter vollständig verzichten. Aber das Schablonenmäßige mancher Verrichtung, die bestehende Specialisierung (Stuhlmacher, Waschmangenverfertiger), sowie das Eingreifen der größtenteils leicht zu bedienenden Holzbearbeitungsmaschinen lassen die Verwendung auch minderwertiger Arbeitskräfte nicht nur zu, sondern begünstigen sie sogar.

In Übereinstimmung mit diesen Ausführungen klagen die Tischlermeister über Absorption der tüchtigen Arbeitskräfte durch die Maschinenfabriken, während sie sich von A—D in diesem Punkte weniger bedrängt fühlen.

Der Durchschnittslohn der Tischler in Augsburg überhaupt beträgt nach Angabe der Zahlstelle Augsburg des deutschen Holzarbeiterverbandes, welche mir von seiten von Arbeitgebern als richtig bestätigt wurde, 2 Mark bis 2 Mark 50 Pfennige täglich. Man wird diesen Satz nicht als hohen betrachten können, besonders wenn man bedenkt, daß nach Dieterici[1] schon 1817 ein Tischlergeselle in Preußen täglich 1 Thaler verdiente. Natürlich schwankt aber auch innerhalb der Kleinbetriebe die Lohnhöhe bedeutend. Wir haben Kleinbetriebe kennen gelernt, in welchen sich der Besitzer darauf angewiesen sieht, neben halbwüchsigen Burschen ausgereifte Männer zu beschäftigen, andere, in denen es dem Meister nur darauf anzukommen hat, ein Paar während der Lehrzeit eingeübte Fäuste zu seiner Verfügung zu haben; die meisten der Betriebe, in denen für Magazine gearbeitet wird, sind z. B. der letzterwähnten Art. Gehilfen von K. sollen z. B. täglich 4 Mark verdienen; dagegen wurde mir über Betriebe berichtet, die sich zwar an den Durchschnittslohn halten, aber durch Ausdehnung der Arbeitszeit auf 12—13 Stunden, durch Kündigung bei jeder Abnahme der Bestellungen den Arbeiter in eine gedrückte und unsichere Lage bringen.

[1] Der Volkswohlstand im preußischen Staate. Berlin 1846, S. 102 (citiert bei Schmoller, Gesch. des deutschen Kleingew.).

Trotzdem schweben die Verhältnisse des abhängigen Tischlers vielen Tischlermeistern als Ideal vor! „Diese wissen wenigstens am Schlusse der Woche, was sie in dieser verdient haben, während wir in Sorge sind und sein müssen, ob uns nach Zahlung der Löhne das für den Lebensunterhalt Notwendige in der Kasse bleibt." In der für mich angefertigten Selbstbiographie eines Augsburger Tischlermeisters heißt es:

„.... Ich habe dann angefangen, selbständig für mich zu arbeiten, in erster Reihe war es das Werkzeug, welches ich mir selbst fertigte; dann habe ich mein Meisterstück angefangen, welches viel bewundert wurde; verkaufen konnte ich dasselbe aber nicht; denn es war für hiesige Verhältnisse zu teuer, und unter dem reellen Preis wollte ich es nicht veräußern, sondern es meiner Familie wahren. Nun ging der Kampf los. Mein kleines Vermögen, welches im ganzen ca. 2000 Mark betrug, und welches ich zum größten Teile selbst ersparte, war nach Anschaffung von verschiedenem Werkzeug, Modellen und Materialien aufgearbeitet; Arbeit hatte ich noch fast keine, habe dann zeitweise bei einem Zimmermeister als Schreinergehilfe ausgeholfen, um leben zu können, erst langsam und durch Vermittelung von N. N. bekam ich zuweilen kleinere und dann größere Aufträge und hatte dadurch für mich und 3 Gehilfen Arbeit genug; nur war der Verdienst ein sehr minimaler; oft hatte ich am Samstag, wenn die Gehilfen bezahlt waren, für mich nichts mehr" u. s. w.

Also Einbrocken des ersparten Kapitals und Arbeitsaufwand für Herstellung der Werkzeuge und für ein unverkäufliches Meisterstück als Opfergabe zur Erlangung einer Selbständigkeit von zweifelhaftem Werte!

Die Mehrzahl unter den Tischlermeistern ist zufrieden, wenn sie „ihren Arbeitslohn verdienen". Als Arbeitslohn wird dabei ein Betrag von 3 Mark angenommen[1]. Der Überschuß dieses Betrages über den Durchschnittslohn der Gehilfen wird aber von den Meistern und überhaupt von den Kleingewerbetreibenden nicht etwa als Zins oder Unternehmergewinn oder dgl. aufgefaßt, sondern als Entgelt für die nach der herkömmlichen Betrachtungsweise größere Geschicklichkeit des „Meisters" gegenüber den „Gehilfen". Für die Notwendigkeit der Berechnung von Zinsen und einer Amortisationsquote des Betriebs- und Anlagekapitals und der Bildung eines Reservefonds haben sie keinen Sinn; diese Dinge bleiben bei der Kalkulation unberücksichtigt. Der Kleinhandwerker fühlt sich mehr als Arbeiter, denn als Geschäftsmann und Kapitalisten. Es ist gerade, als wenn der Ursprung des Handwerks aus dem Lohnwerk auch in dieser Hin-

[1] Ein Tischlermeister aus Bobingen, einem Marktflecken in der Nähe von A., lieferte für einen Neubau in A. Fensterstöcke um 12 Mark pro Stück. Auf die Frage meines Gewährsmannes, wie er dabei bestehen könne, erwiderte der Tischlermeister: „Wenn ich nur meinen Lohn habe, so bin ich schon zufrieden." „Wie hoch rechnet Ihr denn Euren Lohn?" „Auf 3 Mark."

sicht noch nachwirkte. Am meisten tritt jene Anschauungsweise bei den vom Ideenkreise des platten Landes beeinflußten Meistern der Vorstädte und Umgebung hervor; je weiter man dagegen in das Innere der Stadt vordringt, desto mehr nimmt sie ab. Die daraus entspringende niedere Lebenshaltung ist übrigens, wie wir in den vorhergehenden Abschnitten dargethan haben, auch durch den objektiven Druck der Verhältnisse bedingt, und bei den Kleinmeistern der Vorstädte und der Umgebung Augsburgs, die für Bauunternehmer und Magazine arbeiten, kommt noch der Druck durch letztere dazu. Hier war es uns darum zu thun, zu zeigen, eine wie geringe Distanz zwischen den Einkommensverhältnissen der Kleinmeister und denen der unselbständigen Gewerbetreibenden, der Arbeiter der Großbetriebe bezw. der Gehilfen, besteht.

2[1]. Der Lohn ist bald Zeit- bald Accordlohn; für Arbeiten, deren Ausführung besondere Sorgfalt erheischt, ist — abgesehen von der Modelltischlerei — fast ausschließlich Zeitlohn eingeführt.

3. Die Arbeitszeit ist zehnstündig; sie dauert nämlich von 6 Uhr früh bis 6 Uhr Abends mit 1stündiger Mittags- und je ½stündiger Frühstücks- und Vesperpause. Die Minderheit der Betriebe läßt die Frühstücks- und Vesperpausen fortfallen und dafür erst um 7 Uhr morgens die Arbeit beginnen. In der Maschinenfabrik Augsburg erhöht sich für einen großen Teil des Jahres die wirkliche Arbeitszeit infolge von Überarbeit auf 11 Stunden; die Überstunden sind aber bei der Tischlereiarbeiterschaft dieser Fabrik nicht beliebt, obwohl sie ihren Verdienst erhöhen.

4. Die Gesellen befinden sich nicht in Kost und Logis des Meisters, vielfach nicht einmal die Lehrlinge. Das Werkzeug zu stellen ist durchgehends Sache des Meisters.

5. Ungefähr von zwei Dritteilen der Lehrlinge wird Lehrgeld gezahlt.

6. Die Tischlerei gehört bekanntlich zu denjenigen Gewerben, bei denen die größte Unfallgefahr besteht. Es ist daher eine der Forderungen der organisierten Tischler, daß sie nicht an den Maschinen beschäftigt, sondern daß für die Bedienung derselben besondere Arbeiter eingestellt werden. In der Riedingerschen Maschinen- und Bronzewaren-Fabrik haben die Tischler nur die Bandsägearbeiten selbst zu besorgen, während die Bedienung der Abrichtmaschine und der Kreissäge Aufgabe eines Tagelöhners ist. Außer den Maschinen bedroht der herumfliegende Holzstaub die Gesundheit der Holzarbeiter, indem er Augen- und Lungenleiden hervorruft. Die an den

---

[1] Von hier an Abriß.

Maschinen selbst thätigen Arbeiter können durch Schutzbrillen den Holzstaub von ihren Augen fernhalten. Zum Schutze der übrigen Arbeiter aber erscheint die räumliche Trennung der Maschinenarbeit von der übrigen Arbeit geboten. Daß für die Maschinen ein besonderer abgegrenzter Raum besteht, ist zwar im allgemeinen durchgeführt, aber (besonders in den Kleinbetrieben) weder so durchgängig noch so grundsätzlich, als es wünschenswert wäre. In der Riedingerschen Fabrik sind auf die erste diesbezügliche Anregung der Arbeiter hin die Abrichtmaschine und die Kreissäge mit einem Gehäuse umgeben worden. Überhaupt wird die Behandlung der Arbeiter seitens der Leitung der genannten Etablissements von ersteren als human bezeichnet, während die Arbeiterschaft der „Maschinenfabrik Augsburg" in dieser Beziehung auf die Leitung dieser Fabrik nicht gut zu sprechen ist.

7. Die Gewerkschaften sind durch den deutschen Holzarbeiterverband (Zahlstelle Augsburg) vertreten; außerdem besteht ein „Tischlergehilfenverein", der gesellige und Unterstützungszwecke verfolgt. Die Interessen der Arbeitgeber vertritt gegebenen Falls die „Tischlermeistergenossenschaft". Diese hat auch bei den Lohnbewegungen der Jahre 1874 und 1891 als Arbeitgeberorganisation fungiert. Bei jener des Jahres 1891 handelte es sich um die Frage der Einführung der Frühstücks- und Vesperpause. Da der Streit in eine „Bauzeit" fiel, so verlief er zu Gunsten der Arbeiter.

Pur. from Morrill Fund

Pierer'sche Hofbuchdruckerei. Stephan Geibel & Co. in Altenburg.